HATCHWORK

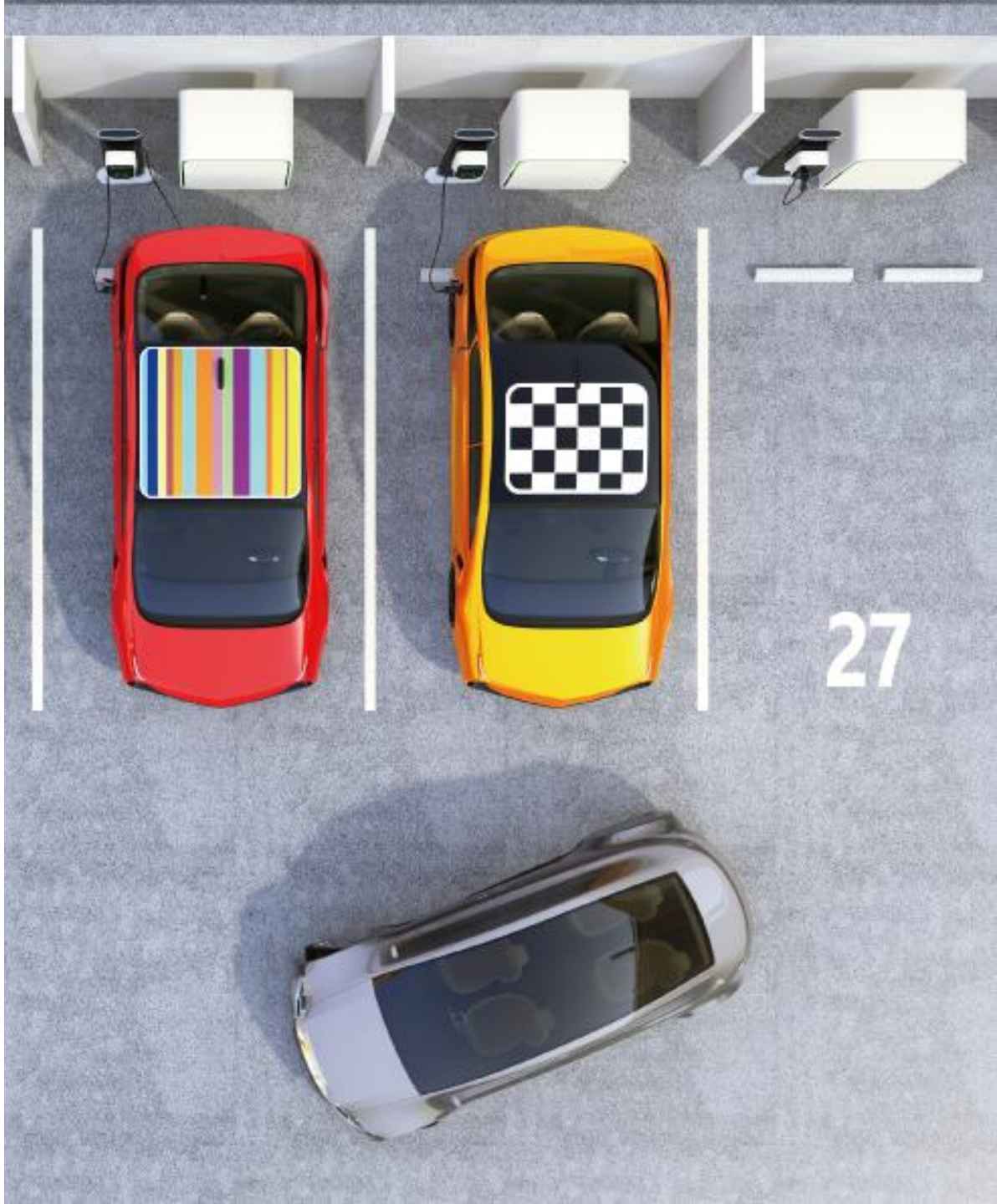
２０２６年１２月期３Ｑ

決算説明資料

2026年11月12日

株式会社ハッチ・ワーク

東証グロース：148A



目次

01 エグゼクティブサマリー

02 2026年12月期3Q 全社業績概況

03 セグメント別業績概況

04 成長ビジョン

05 Appendix

エグゼクティブサマリー

01

1. 2026年12月期　ハイライト

1. 全社3Q累計売上高は前年同期比19.3%増、主力事業の成長により計画通り進捗

月極イノベーション事業の拡大が全社成長を牽引し、全社3Q累計売上高は2,413百万円となった

2. 月極イノベーション事業3Q累計売上高は前年同期比27.6%増、セグメント利益11.7%増と成長を継続

アットパーキングクラウドサービス（以下「APクラウドサービス」という）*1は順調に拡大しており、ARR *2は前年同期比23.6%増の1,691百万円、 APクラウド登録台数は53.0万台まで増加

3. 中長期成長に向けた戦略的投資を予定通り実行

・月極イノベーション事業では、LLMO対策*3 、システム関連投資、AI関連投資、採用強化を推進

・ビルディングイノベーション事業では、新モデル貸会議室の収益化が着実に進行
（青山一丁目2026年4月、新橋2026年4月オープン）

・2026年2月、経営基盤の強化および人的資本投資の一環として本社移転を実施

*1 不動産管理会社向け月極駐車場オンライン管理支援サービスです
*2 ARR：Annual Recurring Revenueの略称。各期末月のMRR（Monthly Recurring Revenue）を12倍して算出
*3 LLMO：Large Language Model Optimizationの略称
大規模言語モデル（生成AI）が回答や検索結果を生成する際に、当社のサービスの情報が適切かつ優先的に参照・提示されるようにするための最適化施策

2. 2026年12月期　成長戦略の進捗

事業領域の拡大と将来の収益基盤増大化に向けた投資を実施

月極イノベーション事業

1/22 地域インフラ化

分散する月極駐車場を地域・災害インフラへ



松山市と「災害時における月極駐車場の利活用に関する協定」を締結

4/30 APウィークリー拡大

APウィークリーの利用シーンをパーク＆ライドへ拡張



月極駐車場の空き区画を1日単位で提供するパークアンドライド支援サービス「駅チカライド」を開始

8/3 災害協定体制を拡充

発災時の駐車スペース確保体制の強化に向け民間ネットワークを拡充



松山市との災害時月極駐車場利活用協定に伊予鉄グループ・三福グループ・JR四国が参画し官民連携の防災ネットワークを拡充

ビルディングイノベーション事業

2/9 2拠点の出店

新モデル貸会議室を出店、BI事業の再成長へ



新モデル貸会議室を青山一丁目と新橋に2026年4月1日同時オープン

全社管理・運営

2/25 本社オフィス移転

持続的な事業成長を支える経営基盤の構築へ



更なるセキュアなオフィス環境、情報セキュリティ管理体制の強化
イノベーションを活発化させる環境整備

3. 2026年12月期3Q 決算概要

全社3Q累計売上高は前年同期比19.3%増と着実に進捗
2030年に向けた成長投資の継続により、営業利益・四半期純利益は前年同期比で減少するも、4Qからは投資効果が一部寄与する見込みであり、引き続き通期業績予想の達成を目指す

（単位：百万円）

（単位：百万円）	2025年12月期				2026年12月期				前年同期比増減率		2026年12月期 業績予想
	1Q	2Q	3Q	累計	1Q	2Q	3Q	累計	3Q	累計	
売上高	643	695	684	2,023	744	837	832	2,413	+21.6%	+19.3%	3,385
売上総利益	381	428	392	1,203	445	497	479	1,423	+22.1%	+18.3%	2,033
営業利益	74	97	51	223	13	54	31	98	-39.8%	-55.8%	204
経常利益	92	94	50	237	14	60	30	105	-40.5%	-55.8%	200
四半期純利益	60	62	33	155	9	39	16	65	-50.7%	-57.9%	216

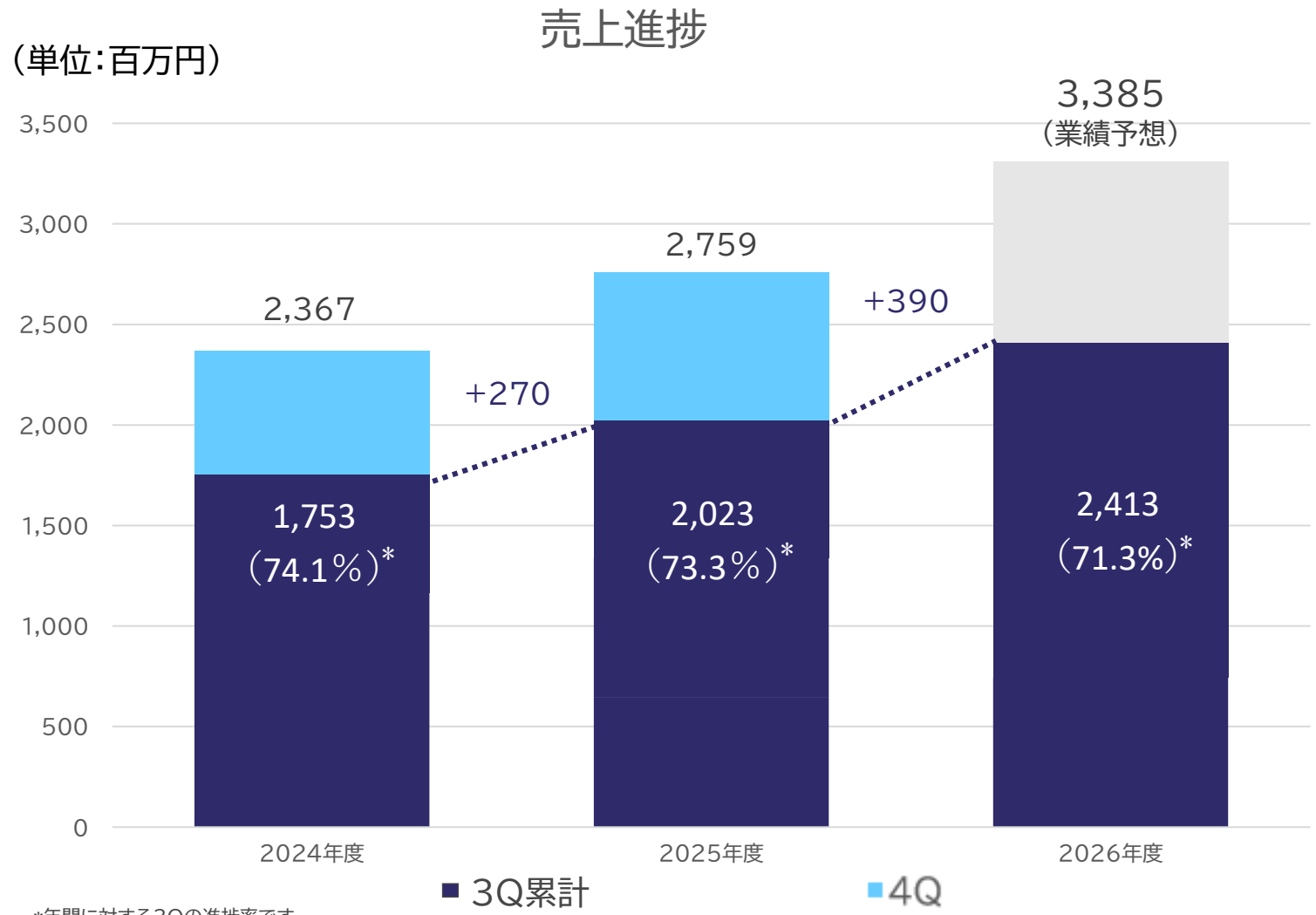
HATCHWORK

2026年12月期3Q 全社業績概況

02

1. 全社業績概況　ー売上進捗ー

全社売上は、ストック型ビジネスモデルを背景に、4Qも着実な積み上がりを見込む
4月にオープンした新モデル貸会議室の収益化など、プラス要因の寄与により、通期業績予想の達成を目指す



*年間に対する3Qの進捗率です

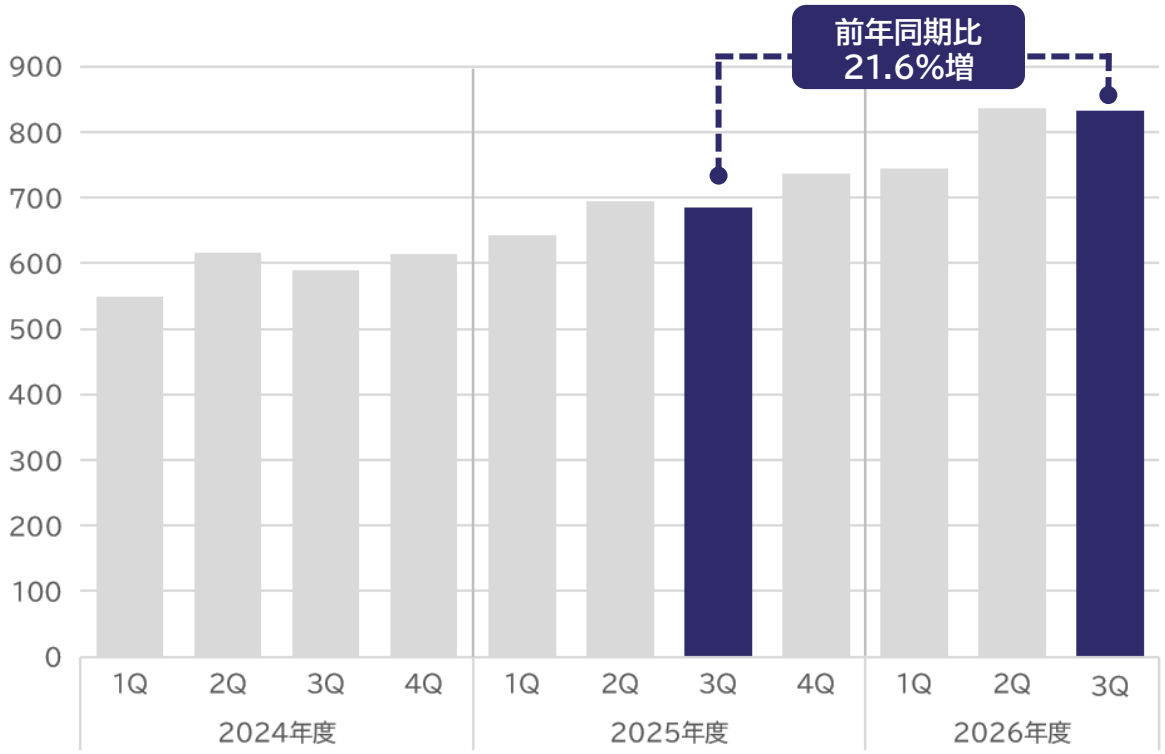
2. 全社業績概況　ー売上、経常利益・率の四半期推移ー

HATCHWORK

3Q売上高は前年同期比21.6%増、経常利益は中長期成長に向けた戦略的投資（AI関連投資・採用強化）の実施により同40.5%減となるも、通期業績予想に織り込み済みであり、計画に沿って進捗

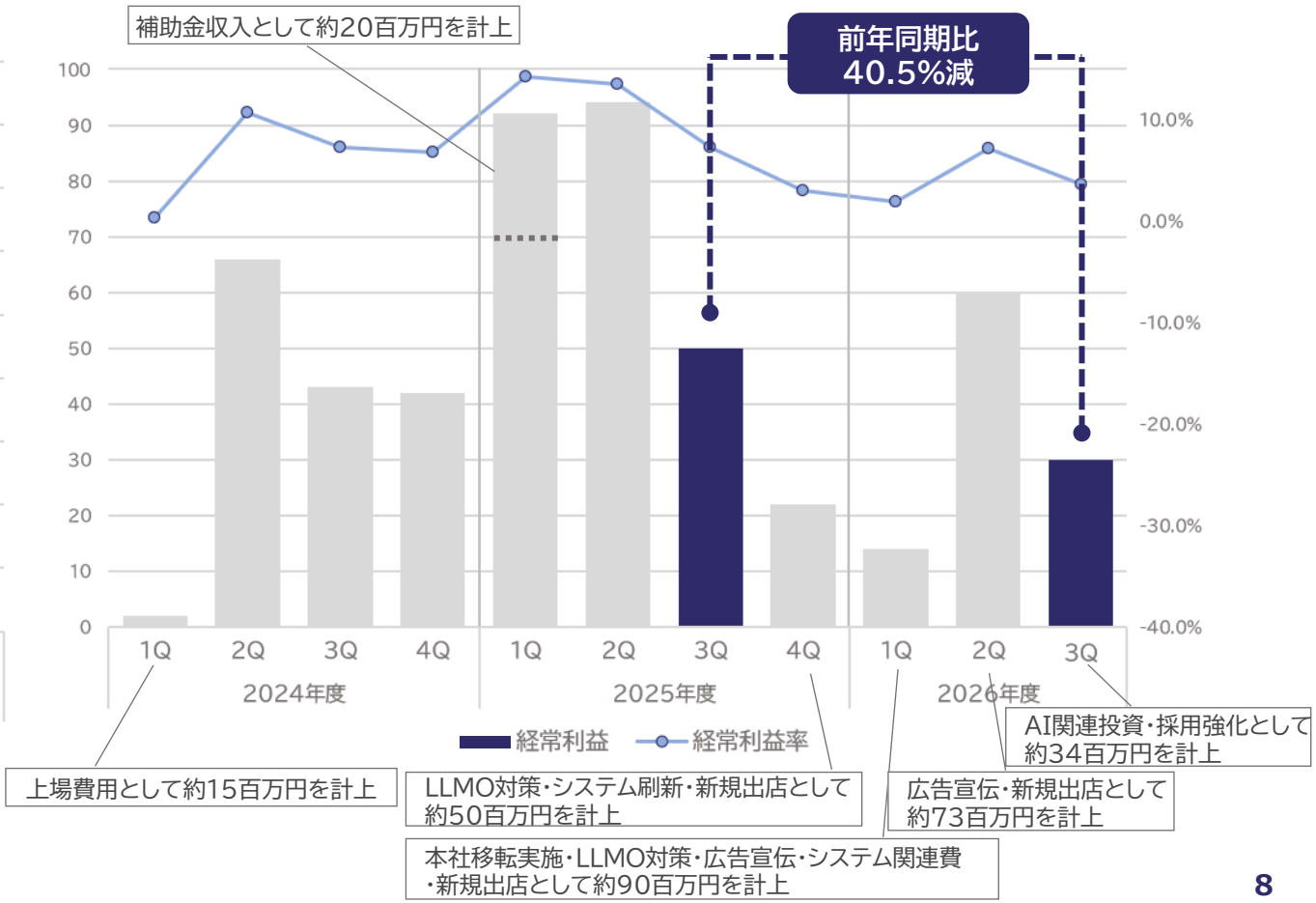
売上高推移

（単位：百万円）



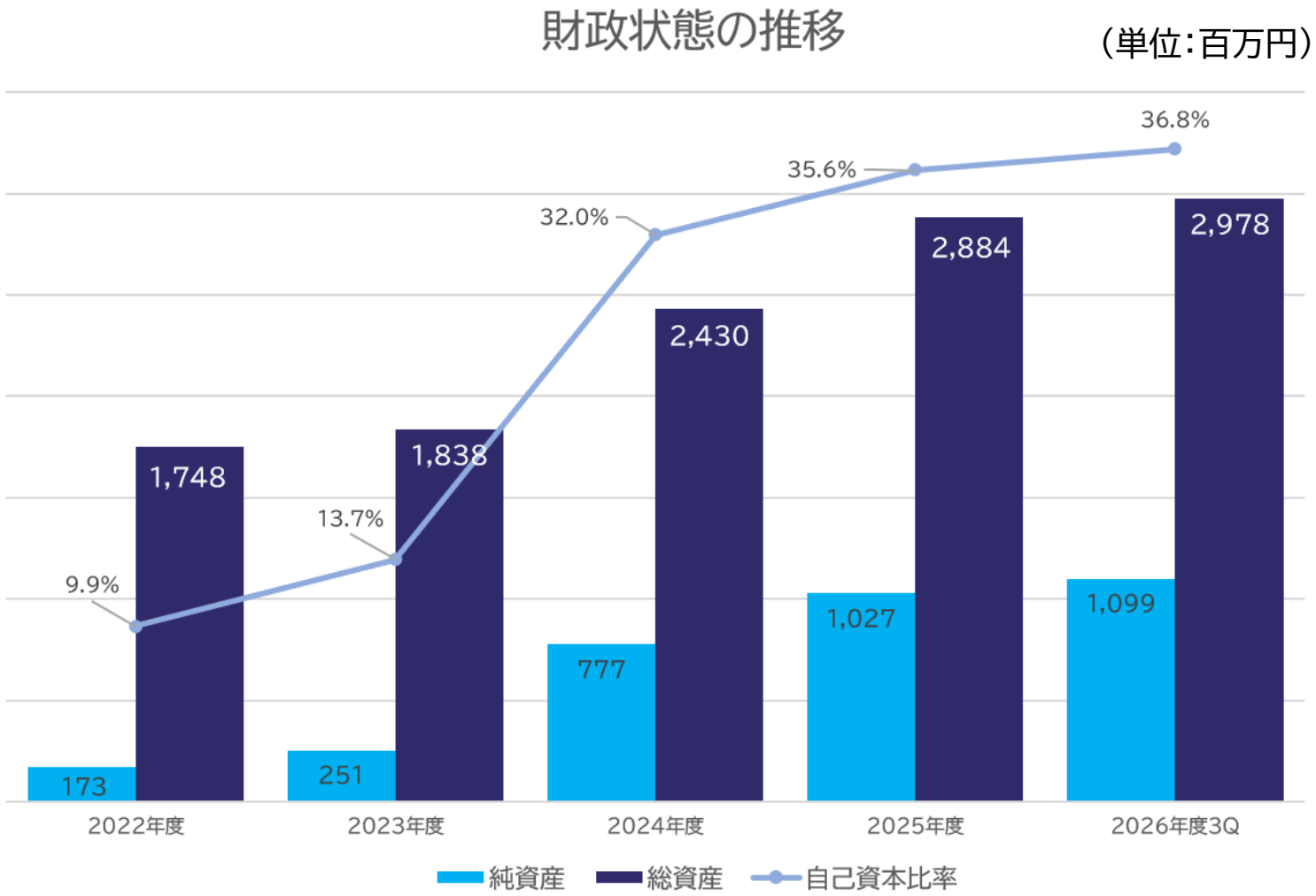
経常利益・率推移

（単位：百万円）



3. 全社業績概況　ー財政状態ー

黒字継続と内部留保により、財務健全性を維持



セグメント別業績概況

03

1. 月極イノベーション事業概況　ーセグメント損益ー

HATCHWORK

3Q累計売上高は前年同期比27.6%増、セグメント利益は同11.7%増と増収増益を継続

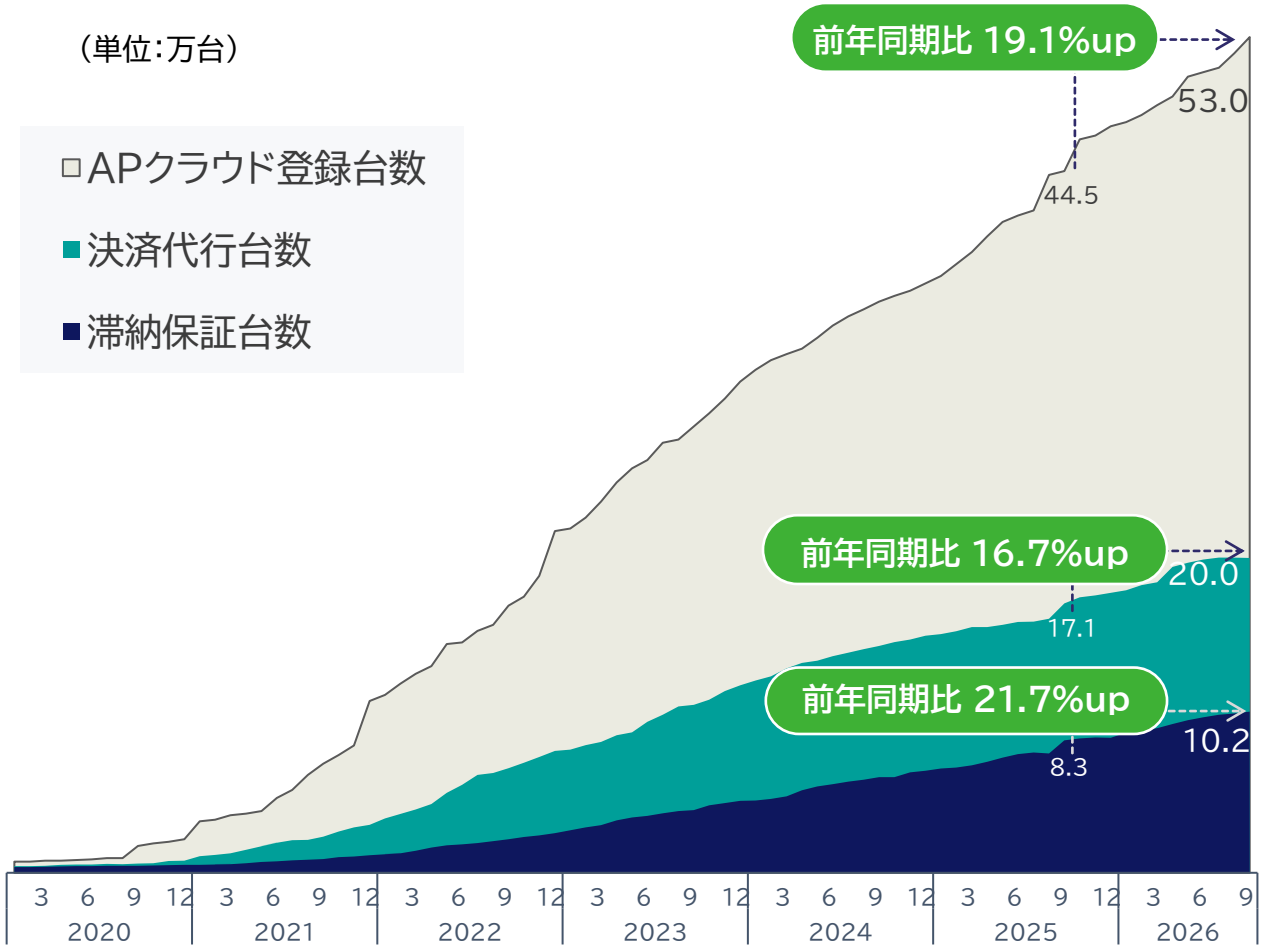
（単位：百万円）

（単位：百万円）	2025年12月期				2026年12月期				前年同期比増減率		2026年12月期業績予想
	1Q	2Q	3Q	累計	1Q	2Q	3Q	累計	3Q	累計	
売上高	406	429	443	1,279	520	543	569	1,633	+28.4%	+27.6%	2,296
売上総利益	319	338	331	990	406	421	412	1,240	+24.3%	+25.3%	1,792
セグメント利益	133	134	117	385	154	147	128	430	+9.6%	+11.7%	632

2. APクラウドサービス　－各種台数の定義・推移－

HATCHWORK

2026年9月末の「APクラウド登録台数」は53.0万台で、前年同期比で19.1%増と成長を継続
当社売上につながる「決済代行台数」「滞納保証台数」も着実に増加
「APクラウド登録台数」の増加は、決済代行・滞納保証への転換を示す先行指標であり、今後の売上成長の基盤となる



2026年9月末時点台数

「APクラウド登録台数」
データ登録台数
53.0 万台
（駐車場区画から売上なし）

各サービスの
利用が拡大

「決済代行台数」
当社が決済代行を行っている台数
20.0 万台

「滞納保証台数」
保証料を収受している台数
10.2 万台

売上成長の余地

「APクラウド登録台数」を起点に売上が積み上がっていく

当社売上

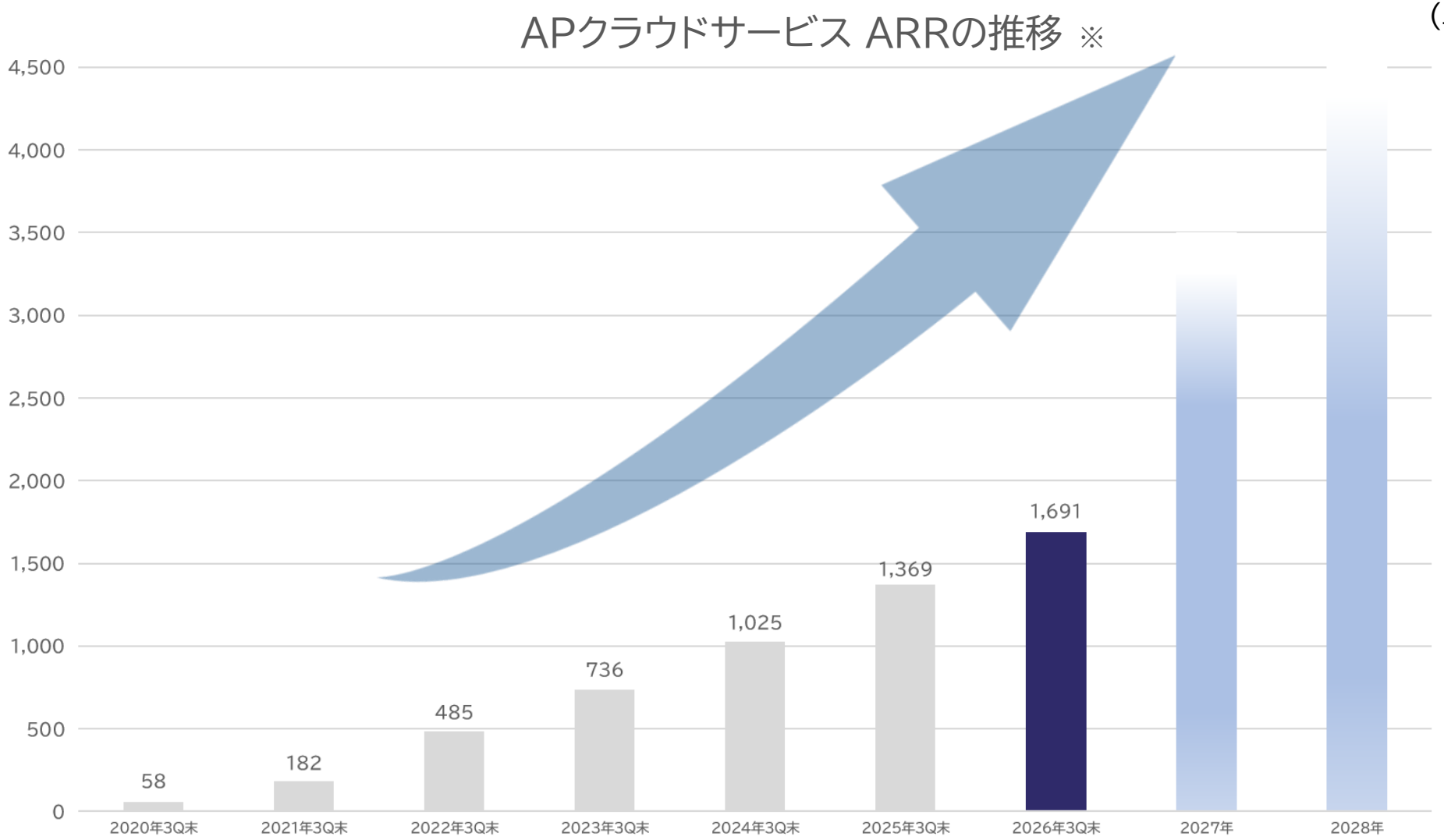
決済件数 × 定額手数料
駐車場利用者から収受

利用開始時　月額賃料1ヶ月分（初回保証料）
毎月　月額賃料 × 5%（月額保証料）
1区画ごとに駐車場利用者から収受

3. APクラウドサービス－ARRの推移－

ARRは1,691百万円となり、前年同期比23.6%増。各種KPIの増加により、ストック収益基盤は着実に拡大
顧客基盤と新領域サービスの拡充により、ARRの更なる伸長率拡大を目指す

（単位：百万円）



※ APクラウドサービスには初回保証料を集計している

4. ビルディングイノベーション事業概況　ーセグメント損益ー

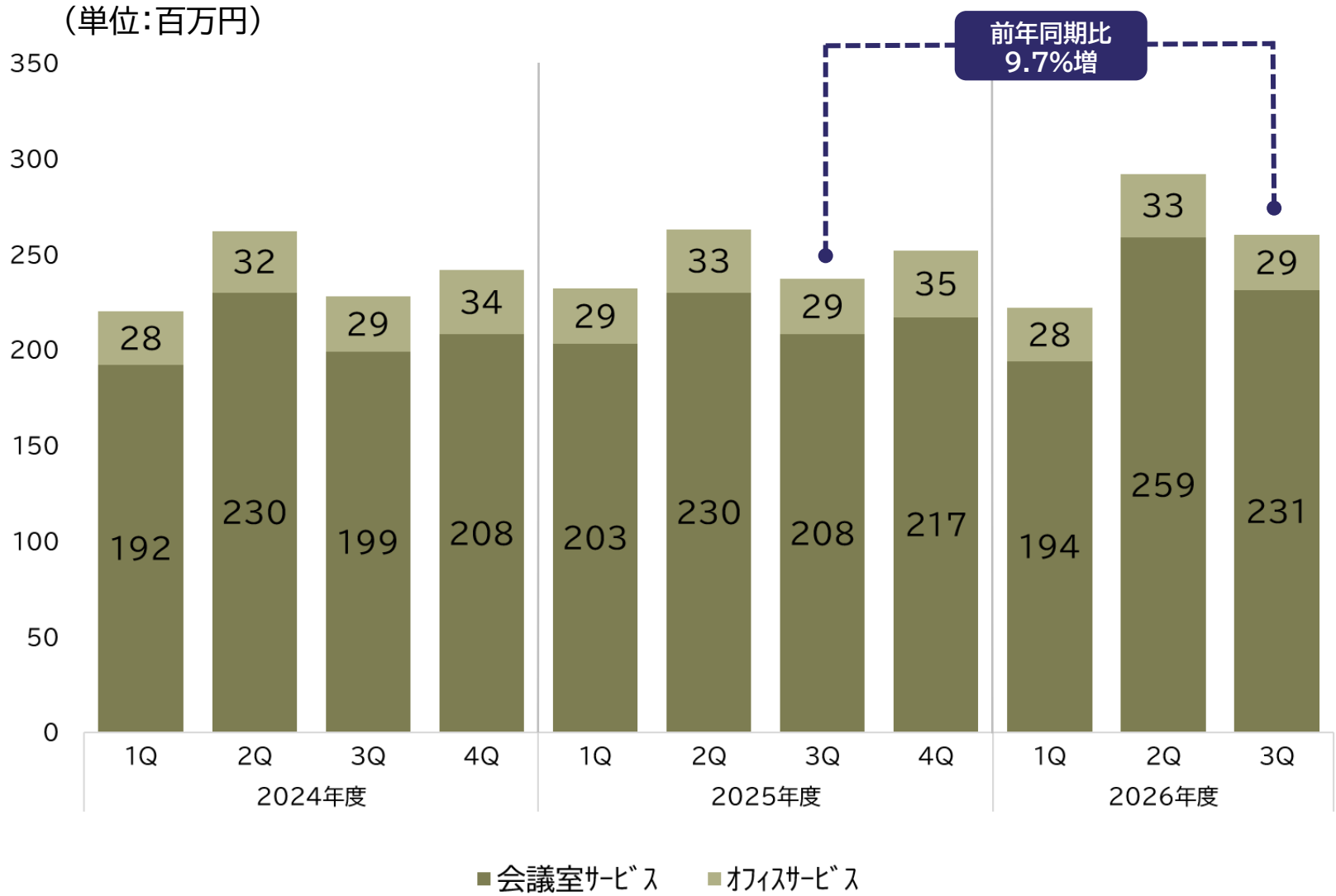
2026年12月期3Q累計売上高は、前年同期比5.7%の増収を確保
2Qにおける新モデル貸会議室出店に伴う一時的な費用が生じるも、2Qを底として損益は段階的に改善する計画
新店舗の稼働率上昇に伴い収益寄与が進行しており、通期業績予想のセグメント利益達成に向けて堅調に推移

（単位：百万円）

（単位：百万円）	2025年12月期				2026年12月期				前年同期比増減率		2026年12月期 業績予想
	1Q	2Q	3Q	累計	1Q	2Q	3Q	累計	3Q	累計	
売上高	233	263	238	735	223	292	261	777	+9.7%	+5.7%	1,061
売上総利益	59	90	59	208	38	75	66	180	+12.2%	-13.7%	226
セグメント利益	48	80	47	176	27	61	54	143	+13.9%	-18.7%	184

5. ビルディングイノベーション事業　ー売上高推移ー

東京、神奈川、大阪で合計19ヵ所の貸会議室、シェア会議室、レンタルオフィス等を展開
4月オープンの新モデル貸会議室の本格稼働が、2Qからの売上再成長へ貢献



成長ビジョン

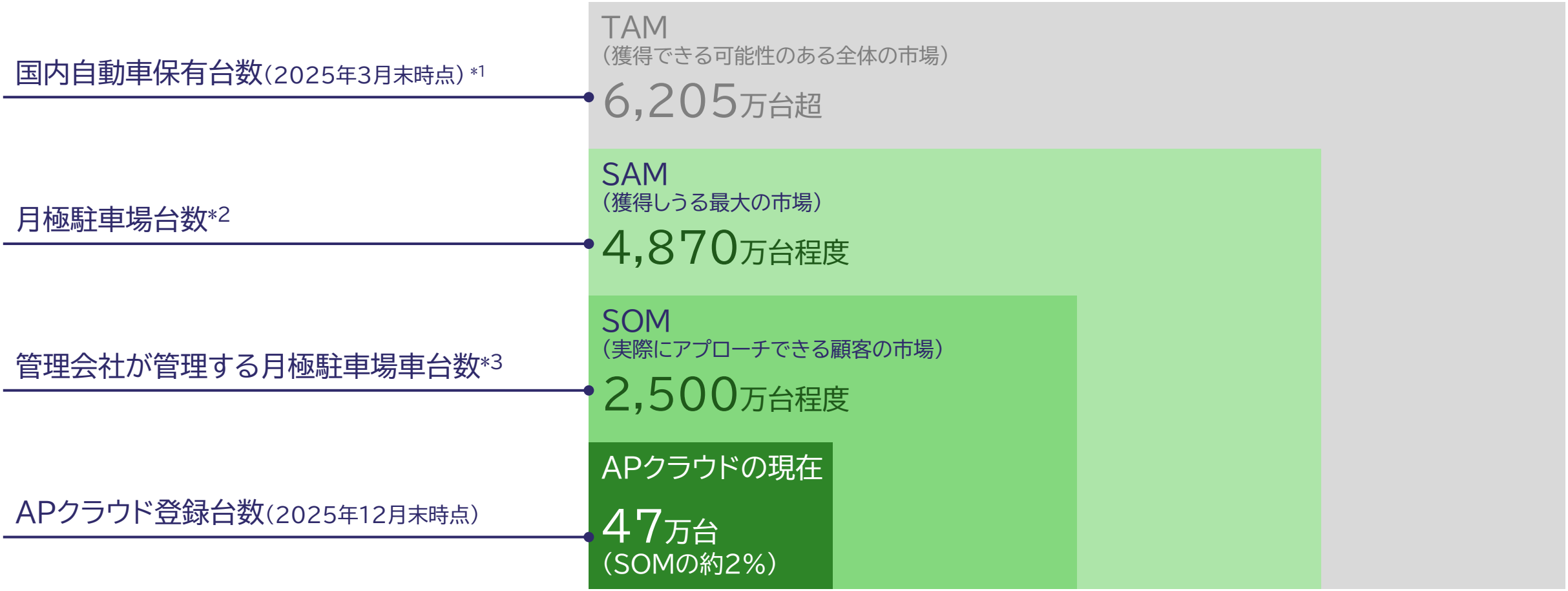
（2026年3月26日に開示した「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」より一部抜粋）

04

市場環境：月極イノベーション事業が見据えるマーケット

HATCHWORK

APクラウド登録台数はSOMの2%程度で、事業の拡大余地は大きい



＊1 一般財団法人 自動車検査登録情報協会 （車両保有台数 自家用車 62,056,197台：2025年3月末時点）
＊2 株式会社日本政策投資銀行、株式会社価値総合研究所
＊3 月極駐車場車室数のうち、約半数を管理会社が管理、約半数をオーナーが直接管理していると仮定

成長戦略①-1：APクラウド登録台数拡大

HATCHWORK

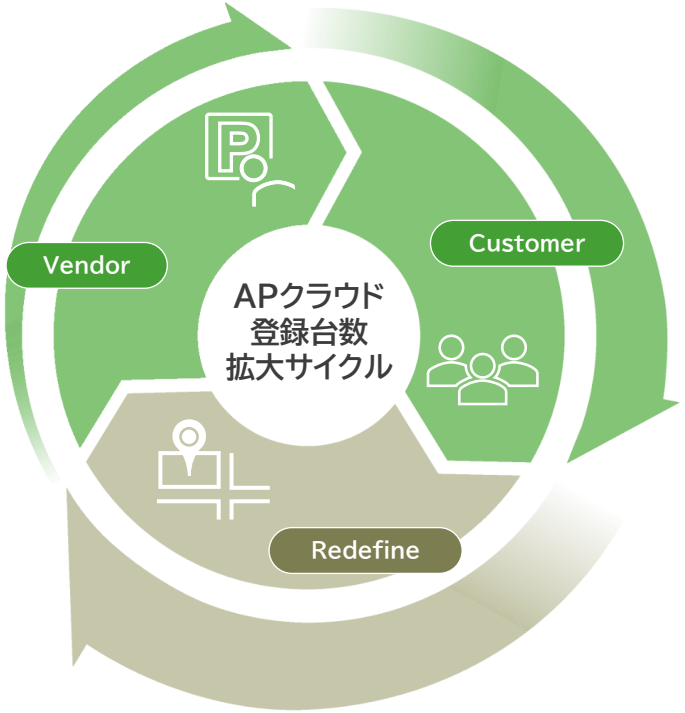
APクラウド登録台数の拡大を最優先課題として、3つのアクションプランを展開

1 For Vendor

管理者に選ばれる機能性と利便性向上

- 月極駐車場管理ツールのUI/UX　向上
- データに基づく適正価格提案（プライシング）による売上・稼働率の向上
- オンボーディング体制の強化による導入ハードルの最小化
- 駐車場付帯サービスの提供による業務削減領域の拡大

⬇ 登録台数増へ



2 For Customer

利用者に選ばれる認知浸透と利便性向上

- ポータルサイト「アットパーキング」リニューアルによるUI/UX向上
- Webマーケティング強化と、PRとメディアへの広報活動等による「アットパーキング」のブランディング
- 契約者専用ページの機能充実による顧客体験（CX）の改善
- 駐車場契約後の付加価値提供とCRMによるリピート増加

⬇ 利用者数増へ

3 Redefine

月極駐車場の新領域機会の拡大

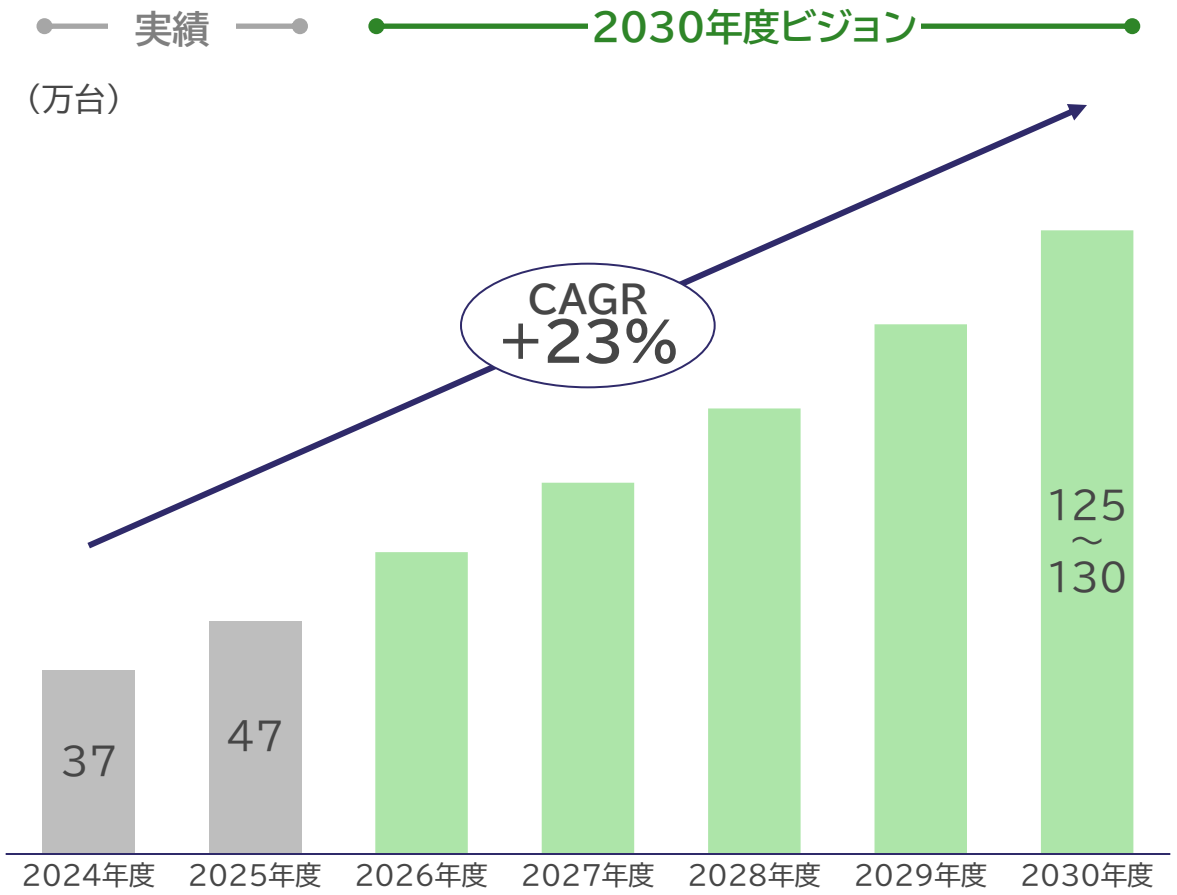
- 未利用地の月極駐車場化
- 商業施設などの駐車場「余白地」の月極駐車場化
- 入居者専用駐車場の月極駐車場一般開放

➡ 登録台数の取り込み拡大へ

成長戦略①-2：アクションプランの具体施策

今後の拡大に備えて、人員やハード面の強化と、業務効率化を進める

APクラウド登録台数推移



今後5か年の取り組み

ポータルサイト・システムの改修	- 申込率の向上を狙い、スマートフォン表示の最適化・ユーザー体験の向上を行う - 今後の事業拡大に伴う顧客情報の増加と、セキュリティリスクに備えて、アットパーキングクラウドの基幹システムを改修 - システムをフルリニューアル・内製化することにより、最適なUI/UXへの変更とシステム改修の柔軟性を獲得する
人員体制強化	- 新規開拓を加速するべく、営業人員を増員。併せて、今後の事業拡大に備えてオペレーション人員も増員
業務効率化	- 業務効率化を企図して、業務フローの見直しと、DX・AI導入を実施 - 15%の業務工数削減を見込む

成長戦略①-3：業務の効率化による台数拡大の能力底上げ

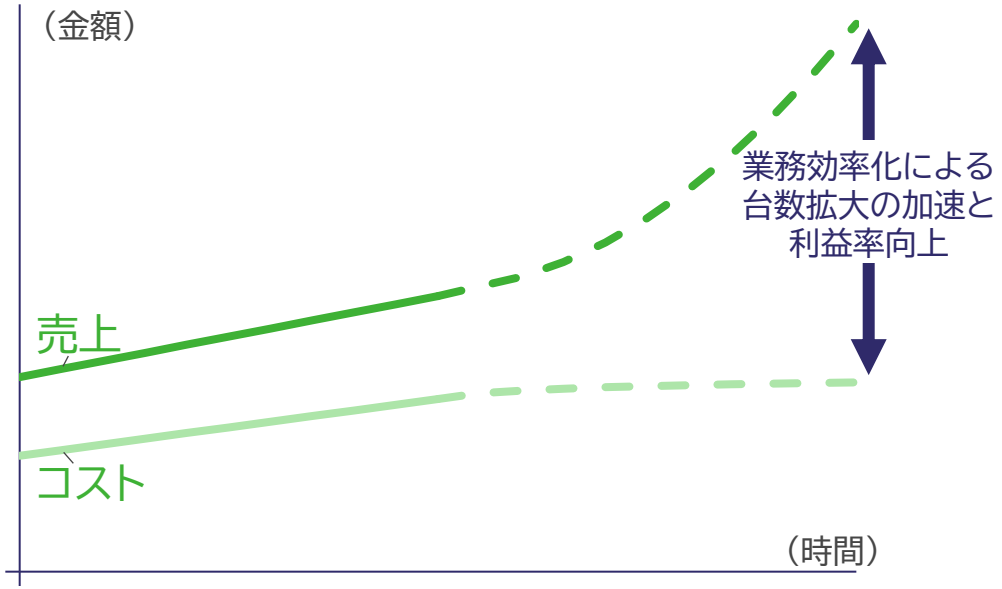
HATCHWORK

業務システム・フローを刷新し、利益率の向上も実現へ

駐車場管理業務の状況と財務インパクトイメージ

	従来	今後
駐車場管理業務の状態	部分的に人モデルのため業務フロー・システムが非効率	業務フローの再設計とAI・システム活用により、高い生産性を実現

売上・コストのイメージ



業務効率化に向けた取り組み

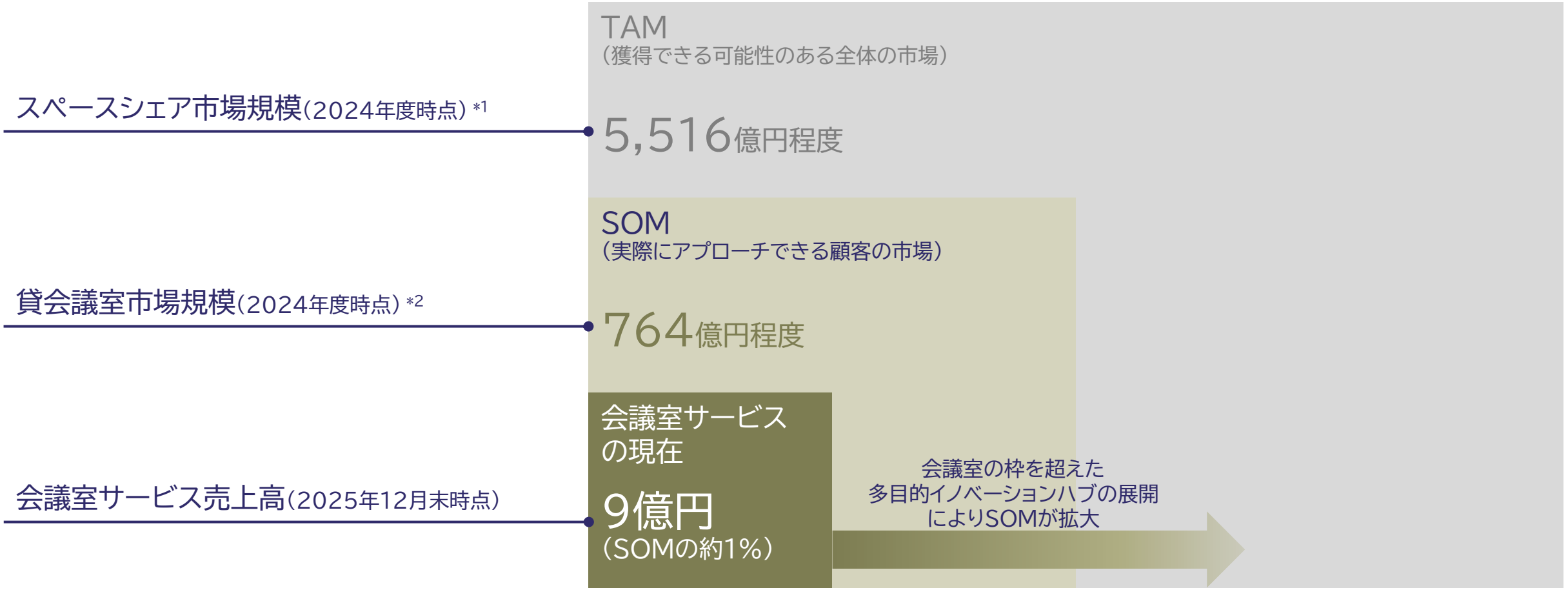
2026年度
- ✓ 業務フローの棚卸・可視化
- ✓ 課題特定・整理
- ✓ 業務再設計
- ✓ AI導入ポイント抽出

2027年度
- ✓ AI・自動化ツールの本格導入
- ✓ KPIモニタリングによる可視化
- ✓ 人員配置の最適化と専門教育

2028年度
- ✓ BPO業務の工数最小化
- ✓ 業務品質指標の設定
- ✓ 継続的改善

市場環境:ビルディングイノベーション事業が見据えるマーケット

会議室の枠を超えた展開により、アプローチ可能な市場がさらに拡大



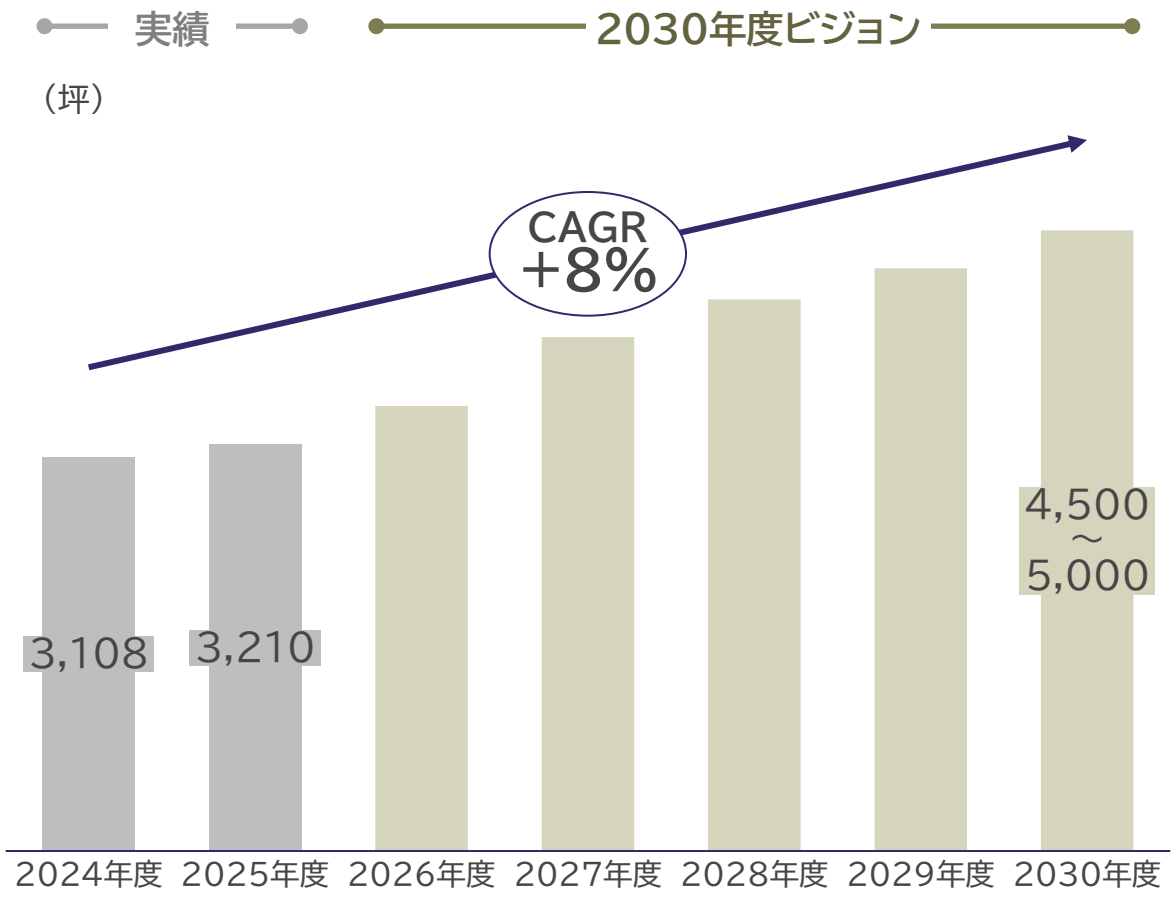
＊1 株式会社情報通信総合研究所、一般社団法人シェアリングエコノミー協会
＊2 株式会社矢野経済研究所データより、2018年のTAMに占めるSOMの割合が変わらないものと仮定して2024年度を推計

成長戦略①-1：省人化モデル貸会議室による出店の再始動

HATCHWORK

既存店の収益性を高めつつ、新規出店による上積み

坪数推移



今後5か年の取り組み

投資再開による成長加速	- 専任の開発チームを組成し、坪数にして年平均＋8%程度の出店を予定 - 営業体制を強化し、会議室利用者数を引き上げ（リピーターへの営業や、内見時の営業など）
提供価値拡大	- 各拠点間の送客を通して、顧客が利用する会議室を最適化 - 自由レイアウト型スペースの導入により、顧客への提供価値を多様化
運営の省人化	- IoTデバイスやAIを活用し、検討・予約～受付～利用の一連の流れを、満足度を落とさず省人対応

成長戦略①-2：既存施設における利用者拡大と運営省人化

HATCHWORK

利用者の拡大と運営省人化により、売上/コスト両面を改善

		取り組み	想定効果	財務リターン
既存施設の利用者拡大	営業活動強化	- お客様の潜在ニーズに対する高付加価値提案の実施	- 顧客満足度向上によるリピート顧客の増加	売上高上昇
	顧客利便性の向上	- 各拠点間の最適送客と、自由レイアウト型スペースの導入	- 利用件数の増加	
	定期利用の推進	- 既存のお客様の利用傾向を分析し、適時適切な形で訴求	- 利用件数の増加、広告宣伝費の低減	コスト低減
運営省人化		- IoTデバイスやAIを活用して、顧客満足度を落とさずに会議室運営を省人化	- 拠点拡大に伴う追加人件費の低減	

成長ビジョン

HATCHWORK

	～2025年度	～2030年度	2031年度～
重点戦略	月極イノベーション事業拡大	月極イノベーション事業の継続拡大と、 ビルイノベーション事業の再始動～堅調な成長へ	既存事業の継続拡大と、 第3の柱の構築
事業戦略 （売上イメージ）	:月極イノベーション事業 :ビルディングイノベーション事業 :新規事業 管理会社への積極営業を通した拡大 事業基盤の維持	事業規模の継続拡大と業務効率化による収益性改善 駐車場関連サービスの開発 新規出店を通した再拡大	事業立ち上げ/ビジネスモデル確立 既存顧客の深耕 継続出店
財務数値 売上	28億円	65～70億円 （2030年度ビジョン）	100億円超
財務数値 営業利益	2億円	10億円 （2030年度目標、M&Aの増益効果を含まず）	20億円超
財務数値 時価総額	41億円（2025年度末）	150億円超	250億円超
財務数値 配当方針	―	配当開始予定	継続的な配当の実施
財務数値 M&A予算	―	10億円前後 （2026～30年度累計）	新規事業を含め、積極的に実施する方向

HATCHWORK

Appendix

（2026年3月26日に開示した「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」より一部抜粋）

05

ビジネスモデル(1/8):事業概要

HATCHWORK

管理会社向けAPクラウドと、駐車場利用者向けAPソリューションの2事業を展開

提供サービス

APクラウドサービス

アットパーキング クラウド

管理会社向け、
月極駐車場オンライン管理支援サービス

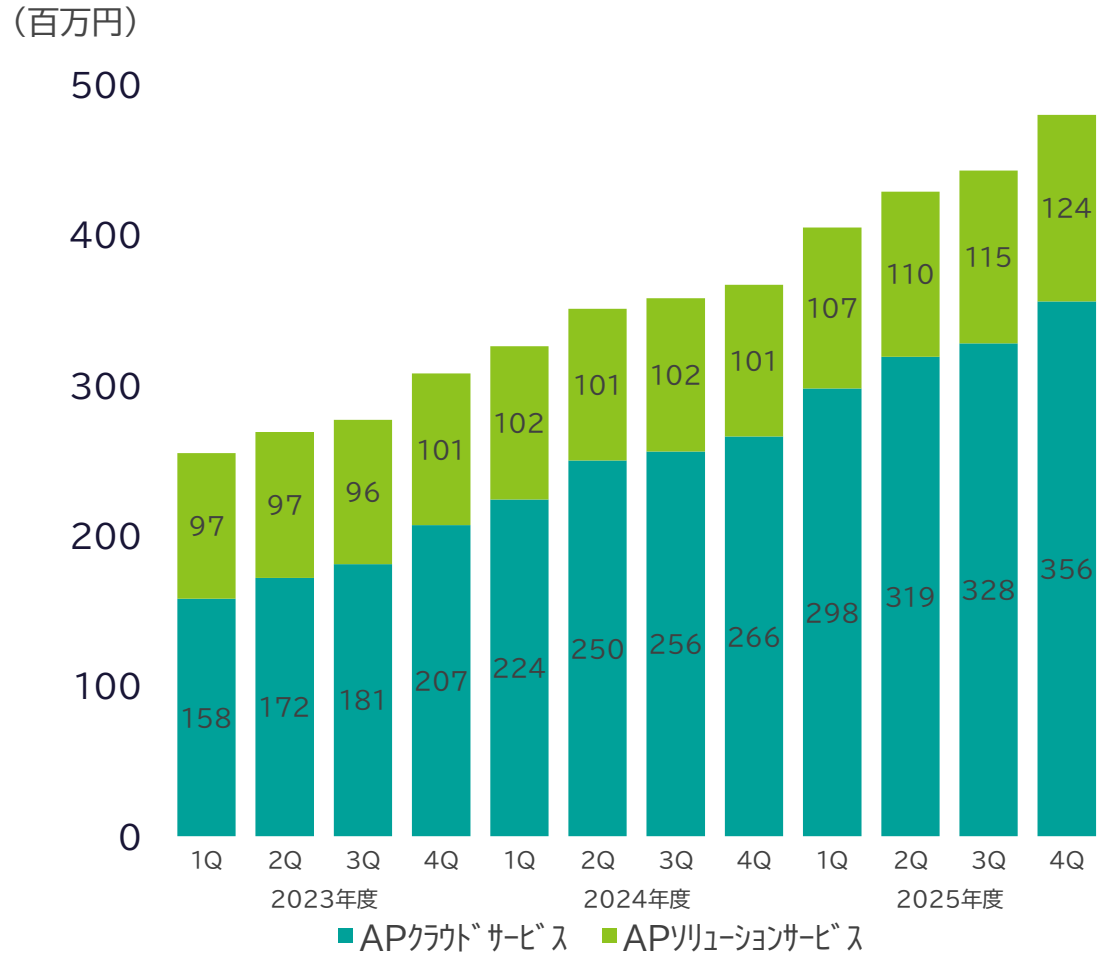
APソリューションサービス

アットパーキング

自社運営駐車場

月極駐車場
検索・契約ポータルサイト

サービス別売上高推移*



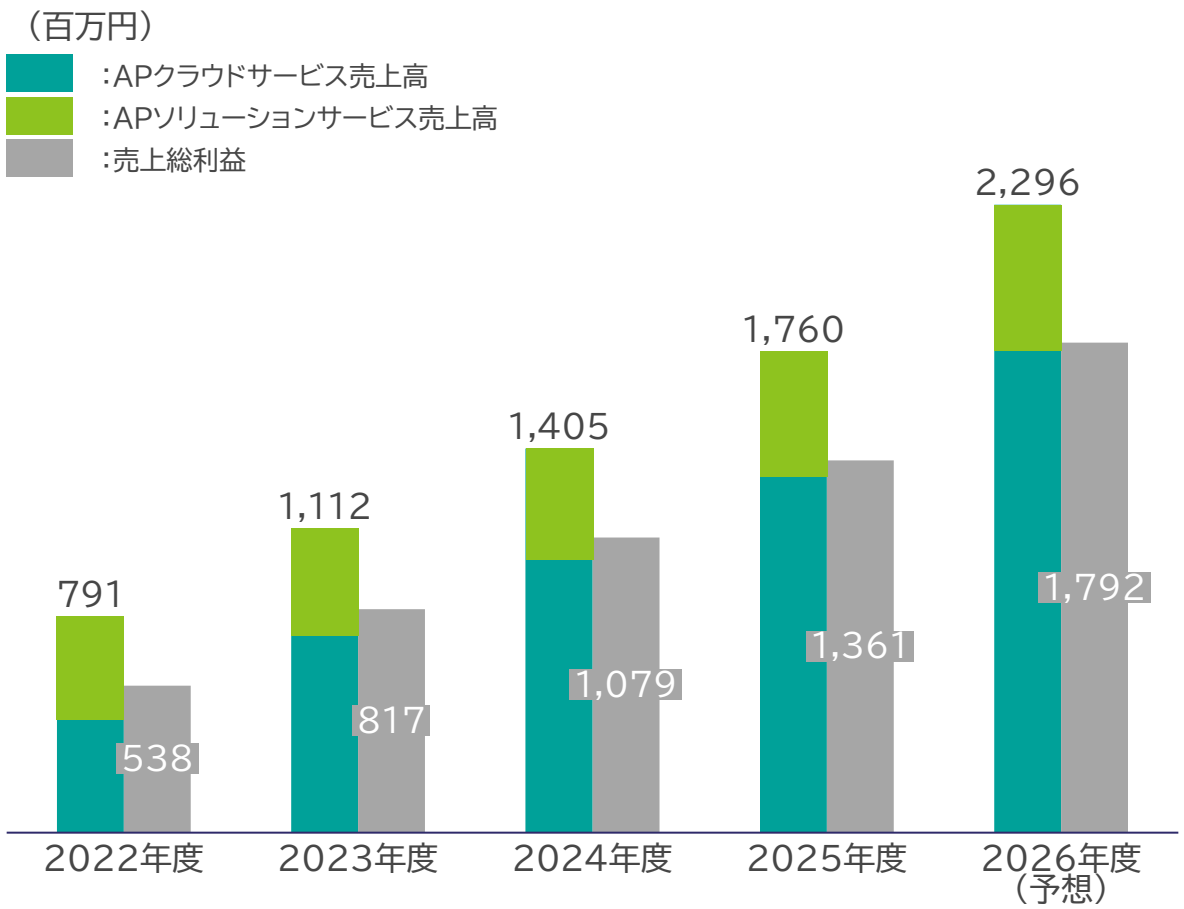
※ 2023年12月期の第1、第2四半期の業績は、監査証明を受けていない数値である

ビジネスモデル(2/8):売上・費用の推移

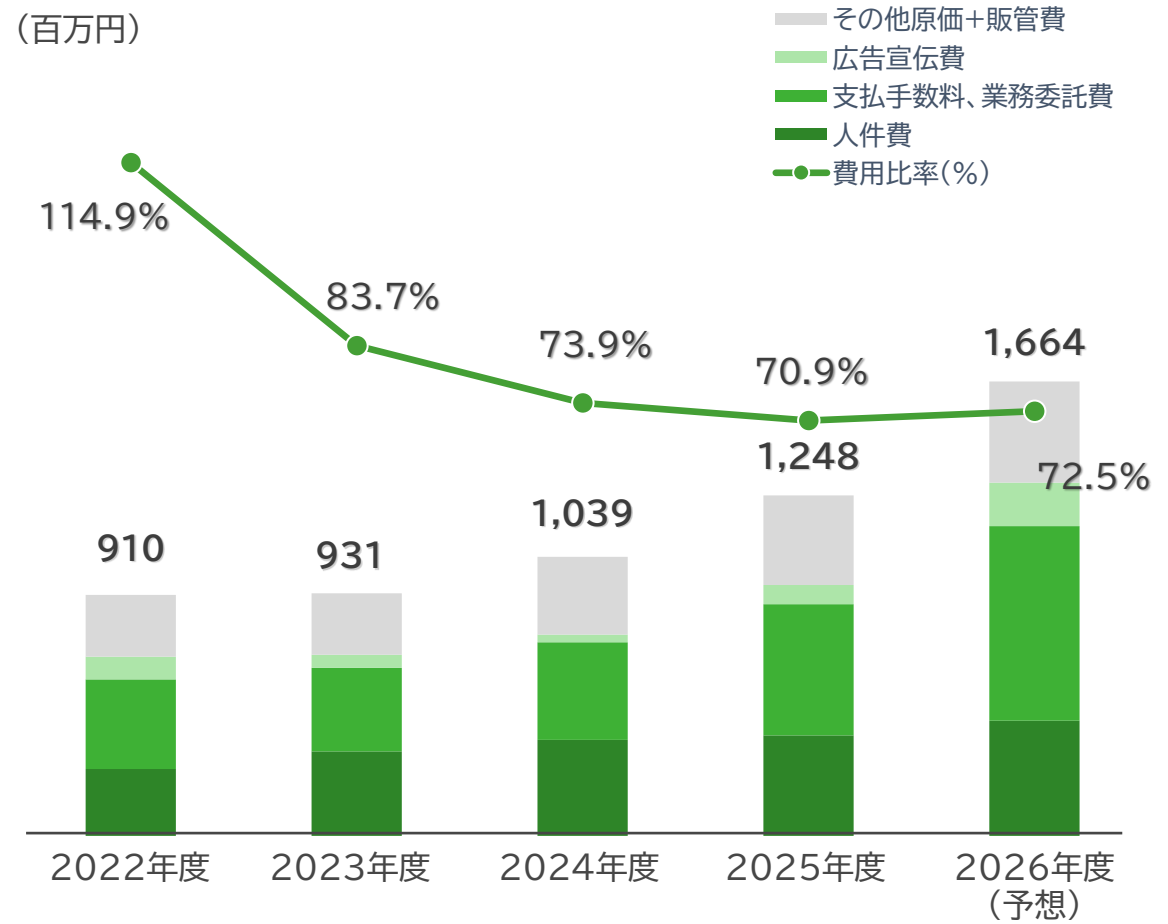
HATCHWORK

2026年度はシステム更新に伴う業務委託費等が先行

売上推移



費用推移



ビジネスモデル(3/8):サービスと収益の流れ

HATCHWORK

駐車場オーナー・管理会社と、月極駐車場利用者双方にサービスを提供



ビジネスモデル(4/8):収益モデルと構成比

HATCHWORK

駐車場利用者からの収益が全体の95%超(MRR*が中心)

サービス		サービス費用負担者	収益モデル			売上構成(2025年度)
APクラウドサービス アットパーキング クラウド	月極駐車場管理システム	オーナー管理会社	システム利用料:	MRR*	1社当たり月額1.5万円 または 無料	約5%
	フィナンシャルサービス 決済・滞納保証	駐車場利用者	決済手数料:	MRR*	決済件数×定額手数料	約95%
			再請求手数料:		滞納件数×定額手数料	
			滞納保証料:	MRR*	月額賃料×5%	
			初回保証料:		賃料1ヶ月分	
APソリューションサービス アットパーキング	駐車場情報の検索・閲覧	駐車場利用者			無料	
	駐車場の契約	駐車場利用者	仲介手数料:		原則 賃料1ヶ月分	
自社運営駐車場	駐車場利用	駐車場利用者	利用料:	MRR*	月額賃料	

*MRR…Monthly Recurring Revenue:一般的には月次経常収益の意味だが、当社では管理会社及び利用者から毎月得る収益を意味している

ビジネスモデル(5/8):駐車場DXの利用フロー(オーナー・管理会社視点)

HATCHWORK

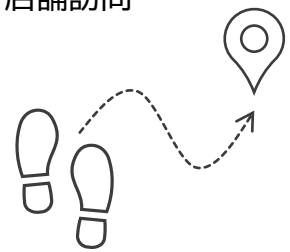
	解約	満空情報更新	募集・広告	契約	利用中
アットパーキング クラウド		DX 業務効率化・コスト削減 収益改善 – 空車期間短縮 – 稼働率向上			
	● オンライン手続き	● リアルタイム更新	● ポータルサイト「アットパーキング」への掲載&「LIFULL HOME'S」「at home」と連携 ● 空き待ち予約 ● QRコード※付き看板	● オンライン手続き	● 収納代行 ● 管理代行 ● 滞納保証 ● 報告レポート
従来(例)	● 対面・郵送 ● 書類	● 担当者の対応・情報連携にタイムラグ ● オーナーに確認	● 問合せ対応 ● 募集看板設置	● 対面・郵送 ● 書面契約	● 賃料回収 ● 滞納督促 ● オーナー報告

※「QRコード」は株式会社デンソーウェーブの登録商標です

ビジネスモデル(6/8):駐車場DXの利用フロー(駐車場利用者視点)

HATCHWORK

	駐車場を探す	空き状況を確認	契約	月極駐車場利用	解約
アットパーキング		DX UX向上			
	● 全国の月極駐車場 ● 掲載数6.5万ヵ所以上	● リアルタイムの空き状況 ● オンラインで確認可 ● QRコード※付き看板から確認可 ● 空き待ち予約可	● オンライン契約(来店不要)	● 振込・引落・クレジット ● 滞納保証	● オンラインで解約(来店不要)
従来(例)	● 現地を歩く ● 店舗訪問	● 募集看板の電話番号に問い合わせ	● 対面・郵送 ● 書面契約	● 毎月振込 ● 現金持参	● 対面・郵送 ● 書類







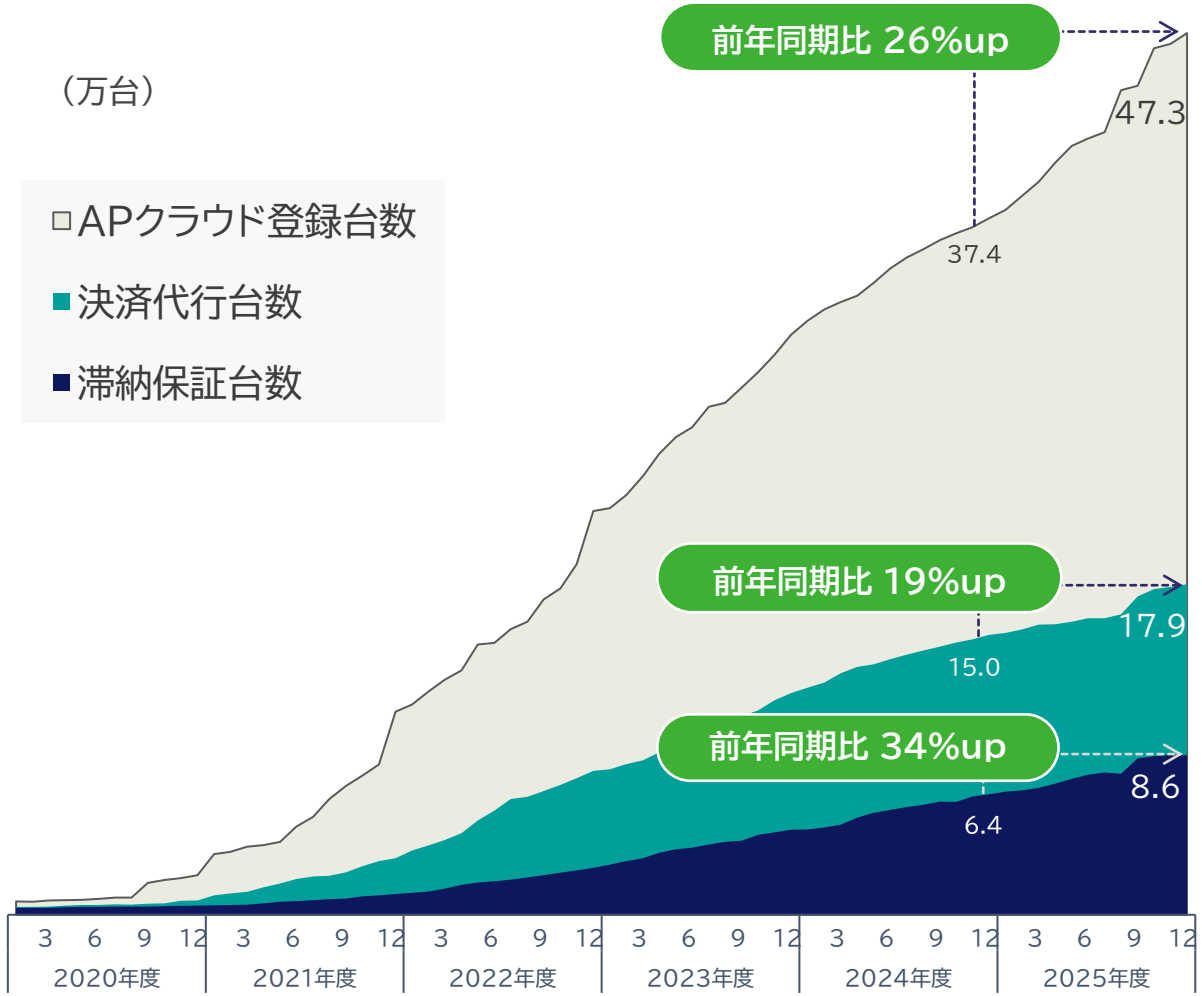




※「QRコード」は株式会社デンソーウェーブの登録商標です

ビジネスモデル(7/8):APクラウドサービス各種台数の推移・定義

登録台数は26%増、売上に直結する滞納保証台数は、直近3ヵ年で約3.4倍



2025年12月末時点台数

「APクラウド登録台数」
データ登録台数
47.3 万台
(駐車場区画から売上なし)

「決済代行台数」
当社が決済代行を行っている台数
17.9 万台

「滞納保証台数」
保証料を収受している台数
8.6 万台

各サービスの
利用が拡大

売上成長の余地

「APクラウド登録台数」を起点に
売上が積み上がっていく

当社売上

決済件数 × 定額手数料
駐車場利用者から収受

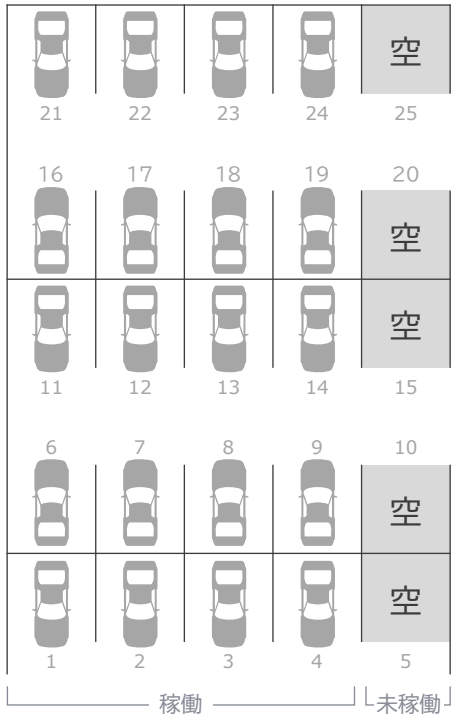
利用開始時 月額賃料1ヶ月分(初回保証料)
毎月 月額賃料 × 5%(月額保証料)
1区画ごとに駐車場利用者から収受

ビジネスモデル(8/8):滞納保証台数・保証料の積み上げイメージ

HATCHWORK

管理会社A社がAPクラウド導入

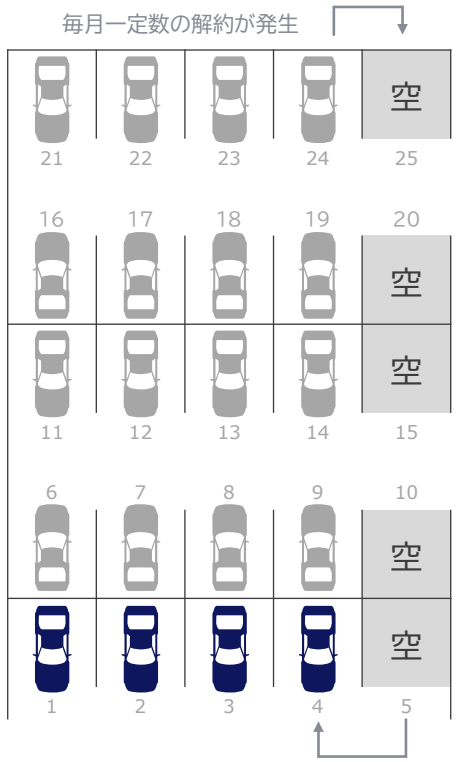
A社がAPクラウドに登録している区画



APクラウド導入時点の稼働区画は、
既存利用者から保証料は収受しない
(利用者にとって、実質的な値上げにならない)

→ 決済引継ぎ後から決済手数料が発生
(定額)

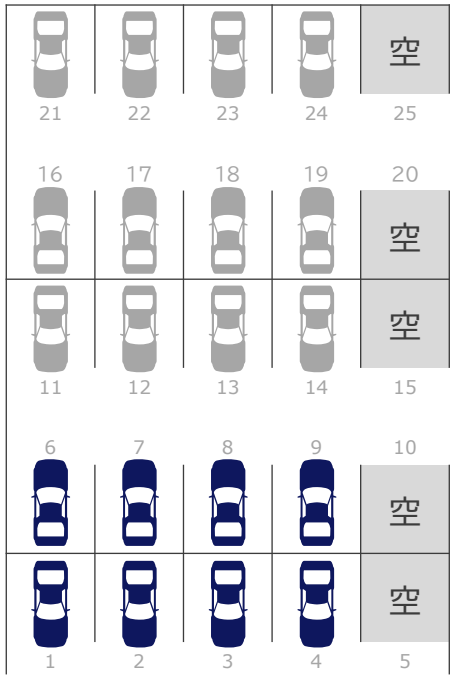
Xヶ月後



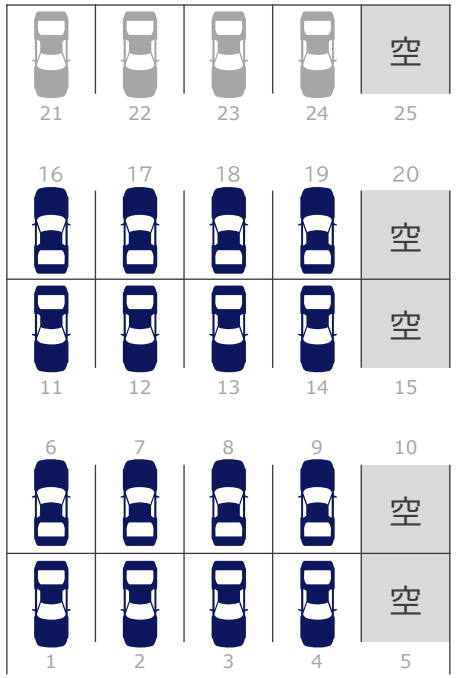
新規利用開始の際、
利用者は当社と保証契約を締結

→ 初回保証料と月額保証料が発生
(賃料1ヶ月分)(月額賃料×5%)

Y年後



Z年後



APクラウド導入以降に新規利用開始された区画が
増加するにつれて、滞納保証台数が積み上がる

:利用者が駐車場を月極契約・利用している区画・台数(稼働区画・台数)

空 :月極契約・利用されていない区画・台数(未稼働区画・台数)

:利用者が駐車場を月極契約・利用しており、月額保証料が発生している区画・台数(滞納保証対象区画・台数)

事業の強み(1/3):リアルタイムに月極駐車場データを掌握

HATCHWORK

オーナー・管理会社の駐車場管理の工数を最小限に

アットパーキング クラウド　アットパーキング

契約/解約発生時に即座にシステム反映

リアルタイム月極駐車場情報データベース



① **実際に空車の区画を検索可能**

空車期間短縮　　検索手戻りの回避

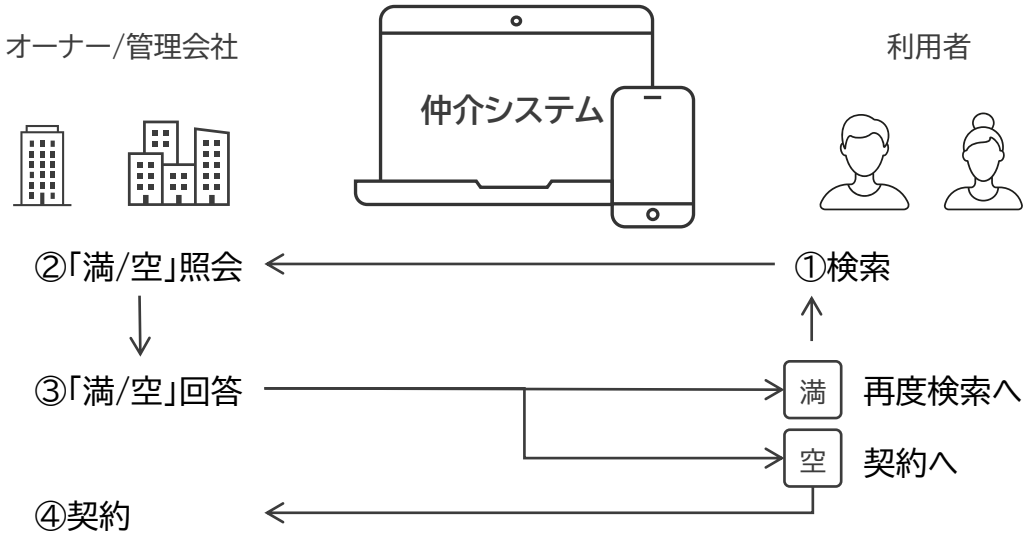
② **APクラウド/AP上で契約手続き可能**

解約/契約手続き簡素化

リアルタイムデータの掌握により
駐車場台帳のクラウド管理化を実現

一般的なポータルサイト

管理台帳はオーナー/管理会社が個々で所有・管理



契約できるまで①～③のプロセスを繰り返し

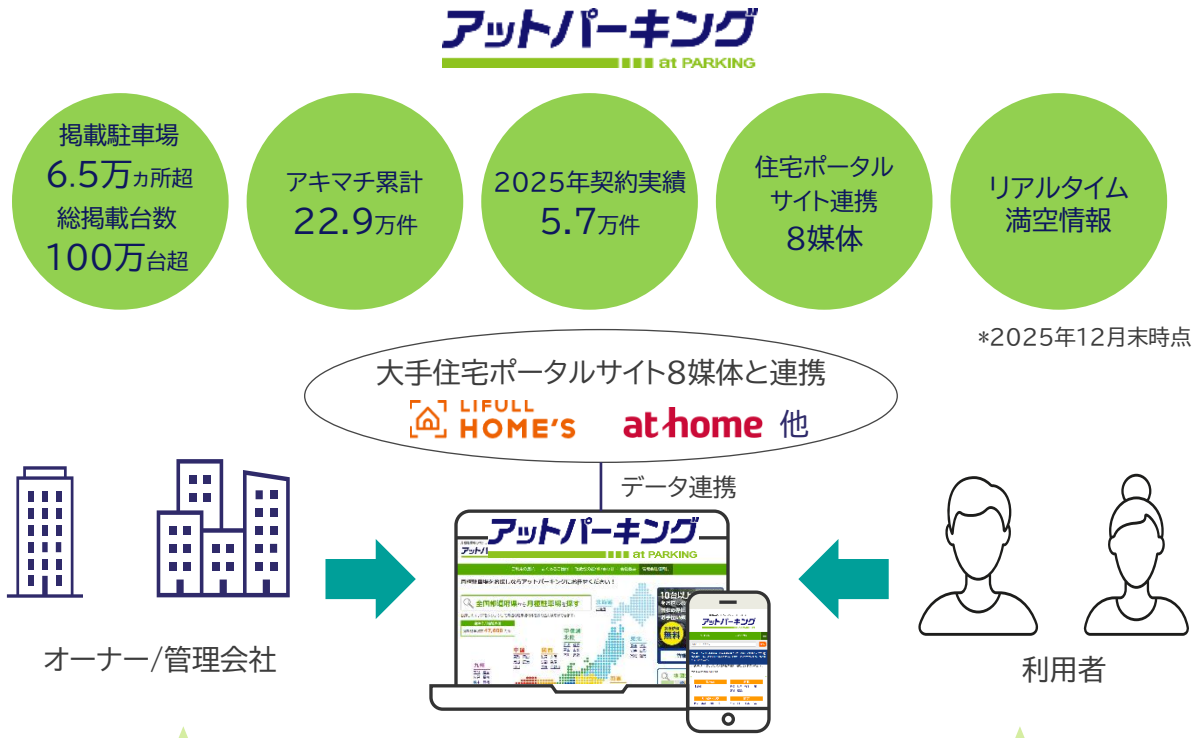
リアルタイム管理が不可能なため、
解約/契約は、確認しながらのプロセスが不可避

事業の強み(2/3):「アットパーキング」の集客力

HATCHWORK

サイトの集客力と利便性により、APクラウド導入済みの駐車場稼働率を向上

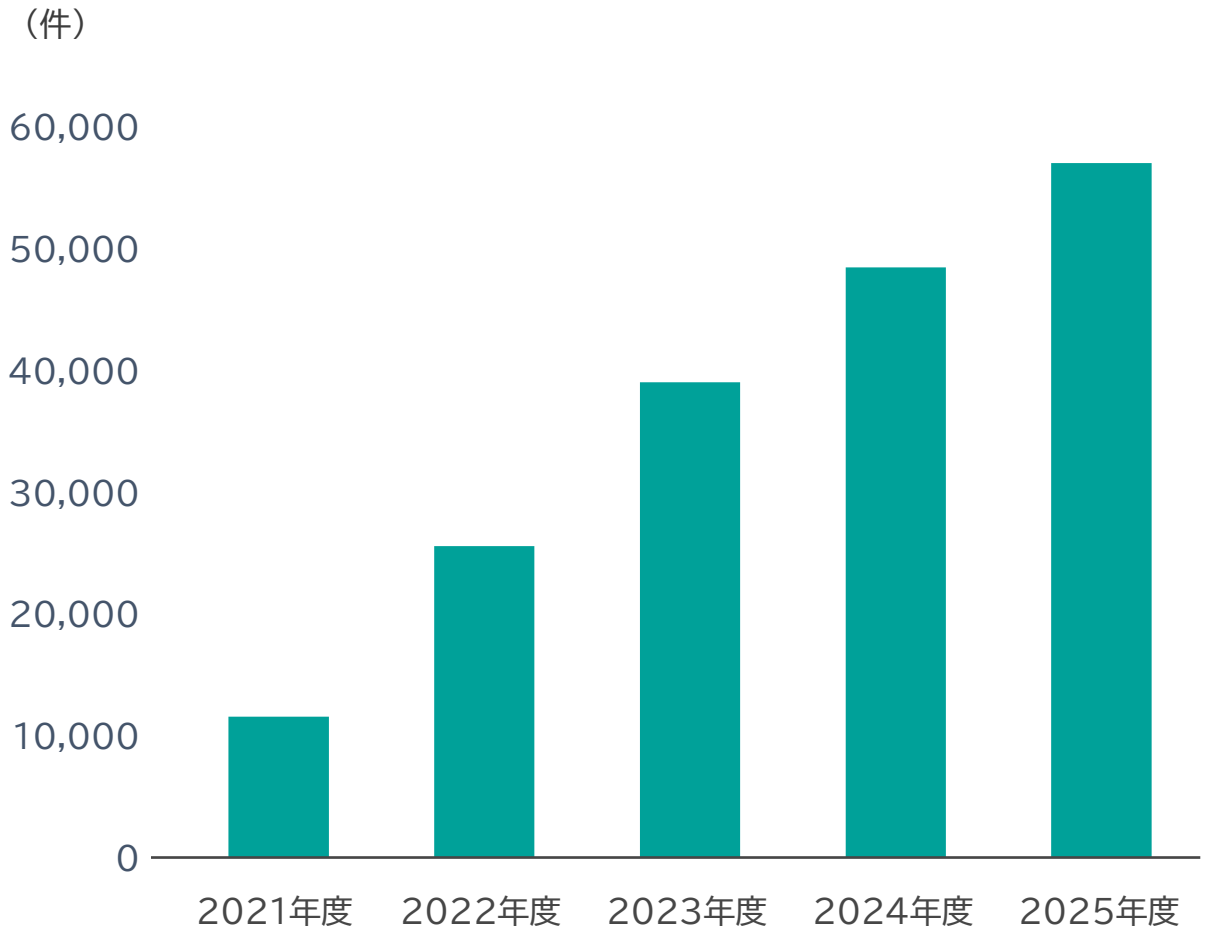
アットパーキングサービス概要



高い集客力により誘引
(稼働率の向上、空車期間の短縮)

豊富な掲載数・満空情報・アキマチ
予約機能により誘引

アットパーキングからの契約件数推移



事業の強み(3/3):顧客基盤の積み上がりと売上増加の仕組み

HATCHWORK

オーナー・管理会社の導入費用を下げたうえで、将来収益をシェアするビジネスモデル

施策・背景

『管理会社の導入ハードル最小化とサービス拡大』

・月額料金　無料or1.5万円/社
・オーナー・管理会社がAPクラウドを導入した時点で稼働していた区画では、既存利用者から保証料は収受しない(導入時の価格改定交渉・手続が不要)
・OEM提供(各管理会社のHP内に各社インターフェースで、「アットパーキング」を提供)により、集客力の向上と業務効率化を低コストで実現

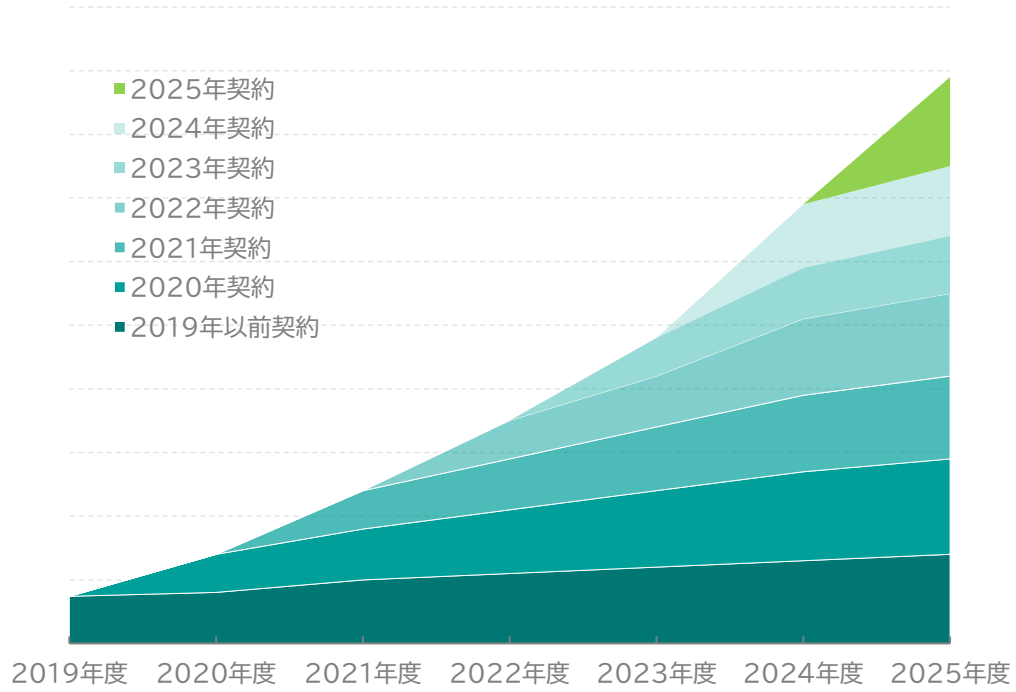
→ **オーナー・管理会社には低いエントリーハードルを設定**

『管理会社の成功体験が売上増加につながる』

・住宅に比べ賃料の低い月極駐車場管理は収益性が低く営業活動には消極的
・APクラウド導入駐車場にて管理工数削減、稼働率向上の成功を体験
・未導入の月極駐車場へAPクラウドを順次導入拡大

→ **APクラウド登録台数が増加し、当社の売上増加につながる**

APクラウドサービスの売上伸長イメージ



ビジネスモデル(1/6):事業概要

HATCHWORK

貸会議室・シェア会議室・レンタルオフィスなどを、都市部に絞って提供

提供サービス

会議室サービス

貸会議室 15カ所

東京、横浜、大阪で大小レンタル会議室を運営

シェア会議室 2カ所

東京で同ビル内企業群による共有会議室を運営



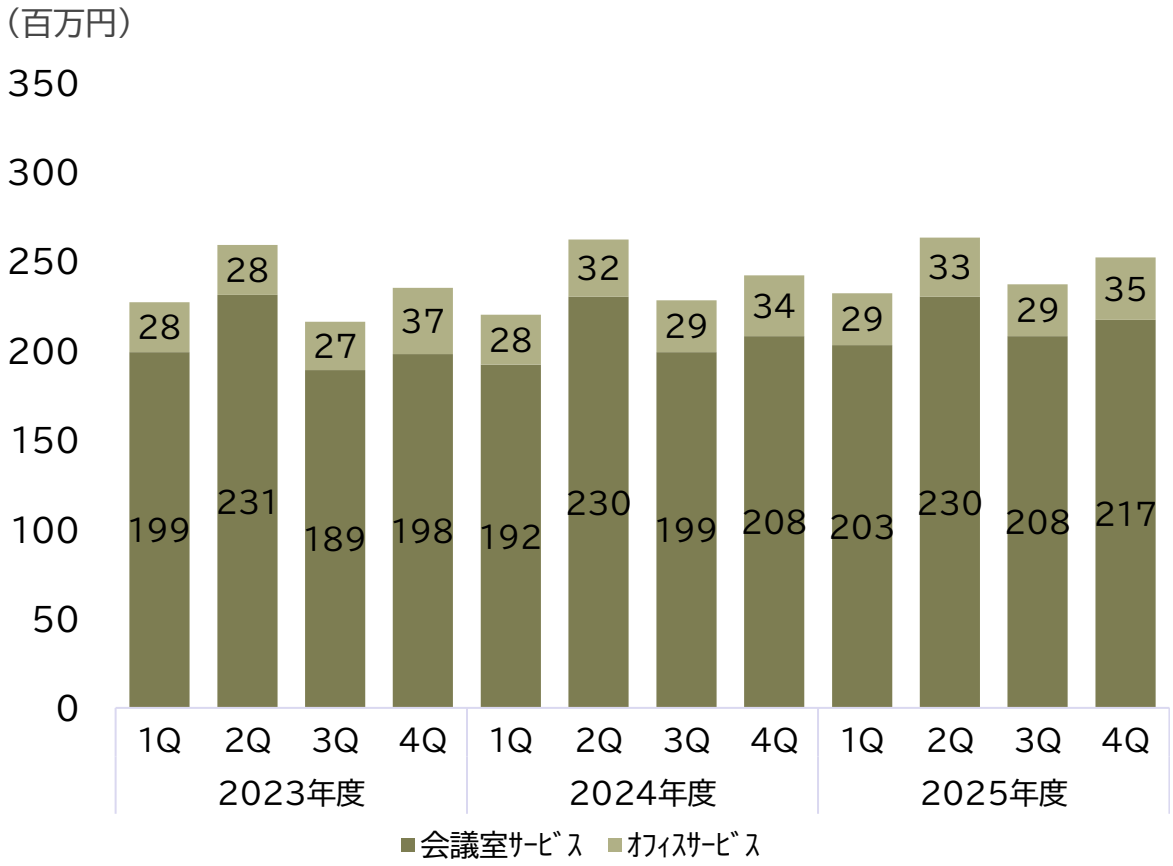
オフィスサービス

レンタルオフィス 2カ所

東京にてレンタルオフィスを提供



サービス別売上高推移*



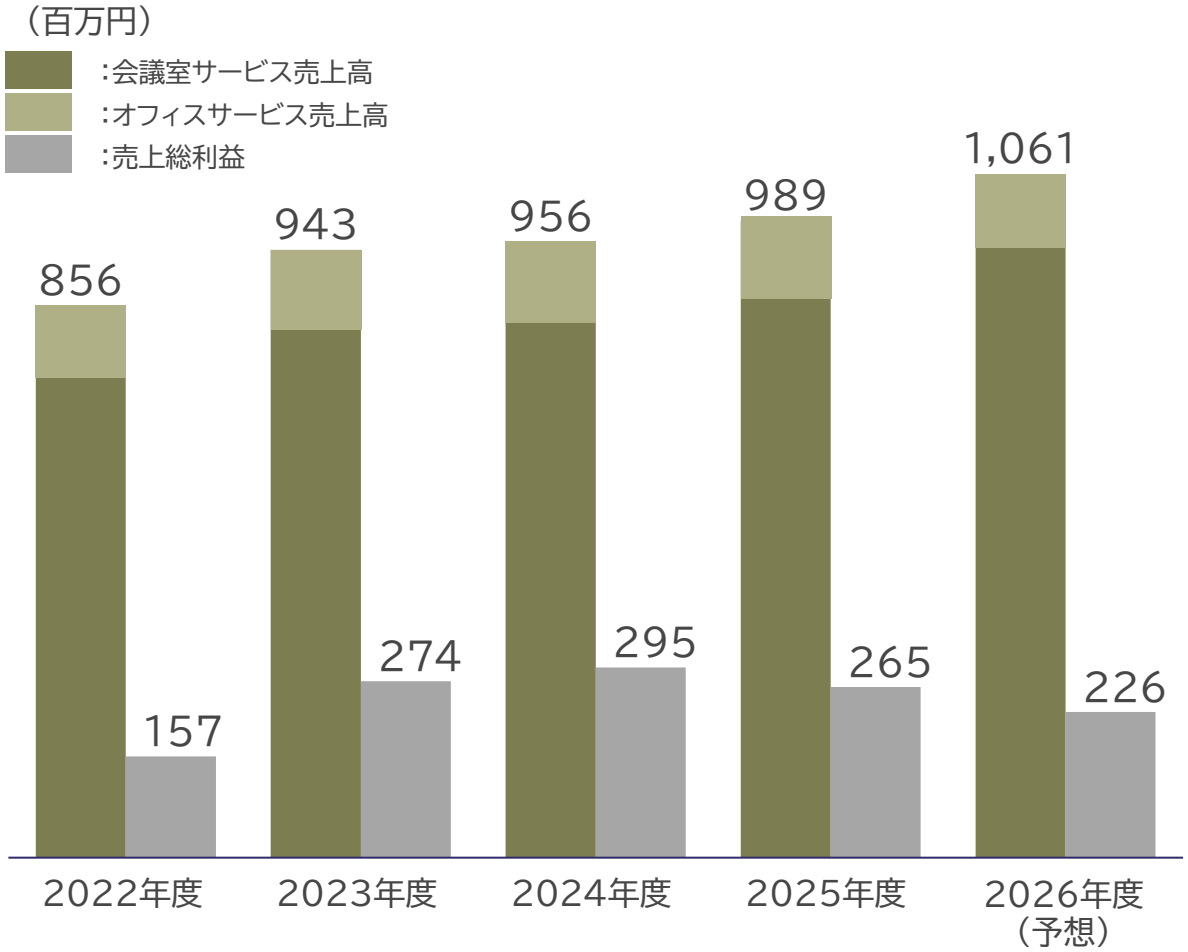
＊ 2023年度の第1、第2四半期の業績は、監査証明を受けていない数値である

ビジネスモデル(2/6):売上・費用の推移

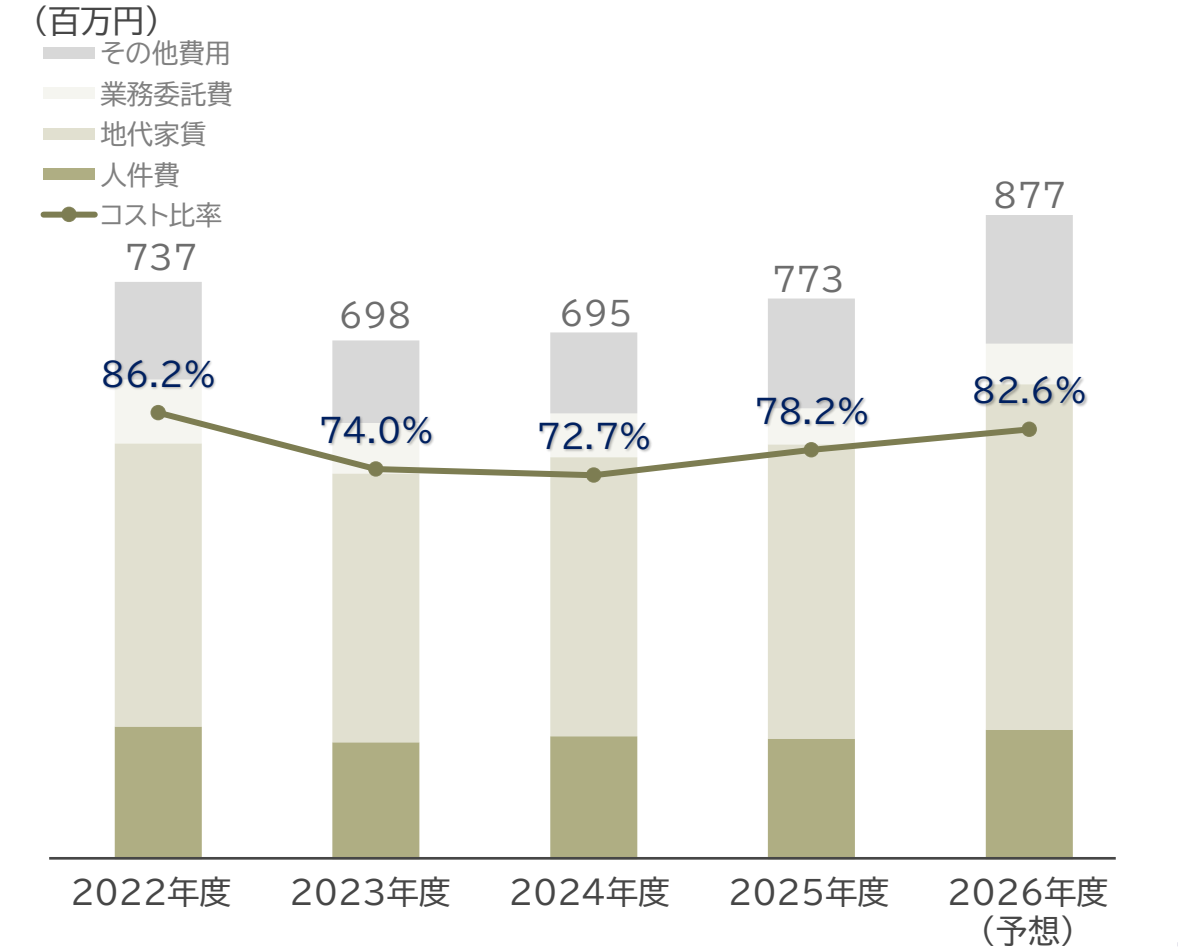
HATCHWORK

新規出店の再始動に伴い費用が先行するも、2027年度以降に収益化へ

売上推移



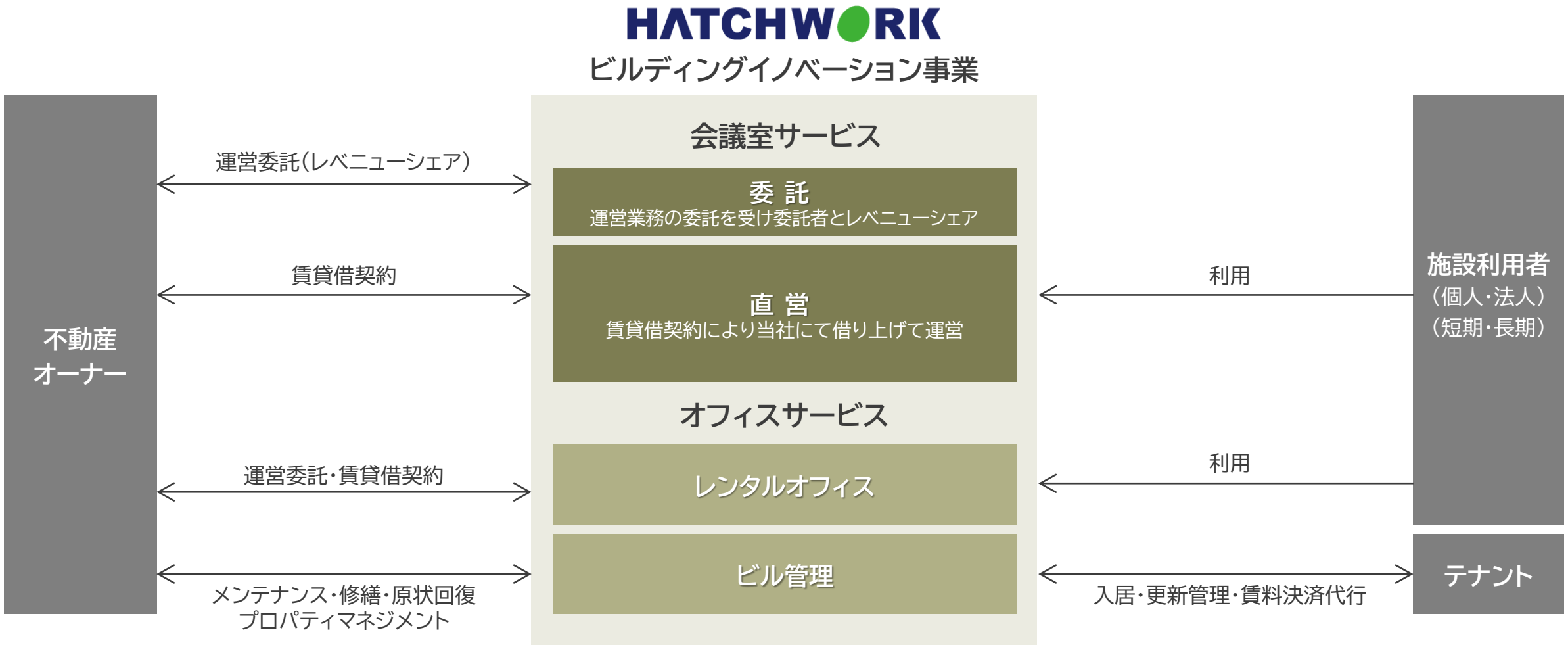
営業費用(原価+販管費)の推移



ビジネスモデル(3/6):サービスと収益の流れ

HATCHWORK

ビルオーナー向けに会議室・レンタルオフィスサービスを提供し、施設利用者を獲得することで収益を得る



ビジネスモデル(4/6):新モデル出店戦略

HATCHWORK

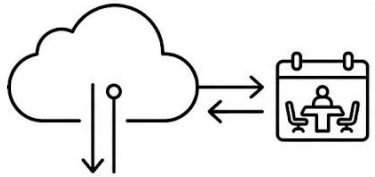
AI・IoTと空間デザインの革新によるユーザー満足度と収益性の両立

①先進テクノロジー(AI×IoT)の活用による省人化・高収益化

・無人運営でも「有人を超える」ユーザー満足度

・「見えないコンシェルジュ」体験

検討・予約	利用前準備	当日・受付		利用中
バーチャル内覧＆ 簡単予約(下見不要)	来場者向け 会場案内文自動提案	受付の無人化 AI対応	スマートロック セルフチェックイン	クラウドカメラ連携 遠隔サポート









ユーザー体験(UX) : 「迷う・待つ」時間をゼロに

ビジネスモデル(5/6):新モデル出店戦略

②多目的用途に対応する空間デザイン

・多目的イノベーションハブ:会議室の枠を超え、コワーキング・イベント利用へ用途拡大

・スタイリッシュなデザイン:創造性を刺激する空間

・レイアウトフリー:利用者の自由度が高まるとともに原状回復が容易



新モデル貸会議室を青山一丁目と新橋に2026年4月1日同時オープン

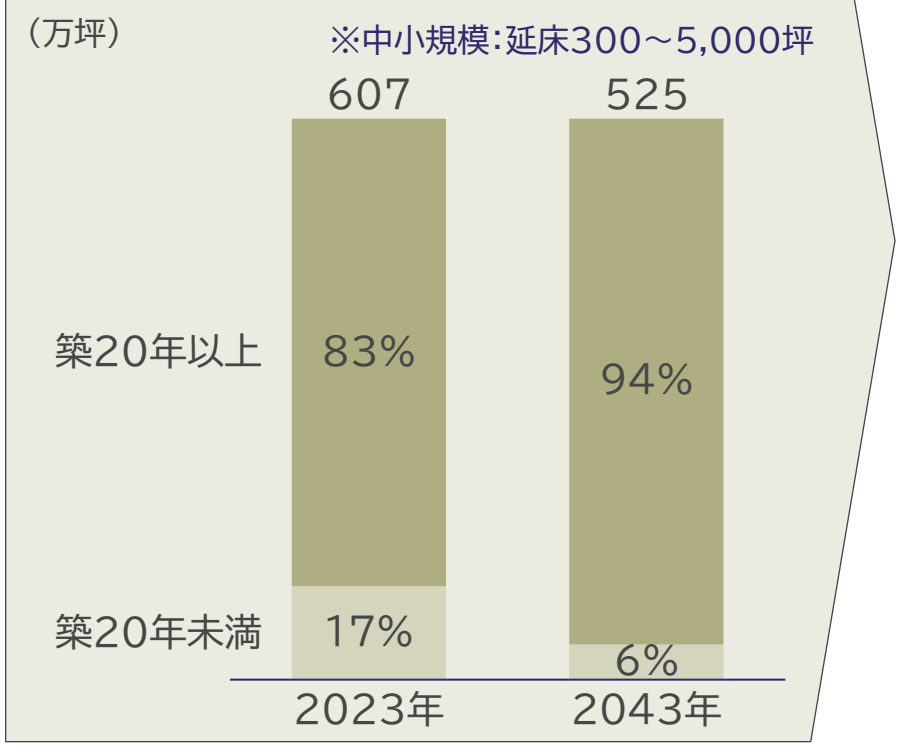
ビジネスモデル(6/6):中小築古ビル向け支援と市場の見通し

HATCHWORK

増加傾向にある”築古ビル”への収益向上支援をフックに、マネタイズへと繋げる

外部環境

中小規模ビルの築年数別構成比の推移
(東京23区・賃貸面積ベース)



フック

築古ビルの収益性向上に向けたコンサティングを実施

累計実績
17棟 76,000㎡超

マネタイズ

売上構成比
(2025年度)



貸会議室事業

サービス	アクセス良好な築古ビルで貸会議室サービスを提供
実績	- 登録会員数3.5万人 - リピート率87%

レンタルオフィス・ビル管理事業

サービス	オフィス需要が低下したエリアのビルで、レンタルオフィス・ビル管理サービスを提供
実績	- 平均稼働率97%

出所:ザイマックス不動産総合研究所レポート「オフィスの未来」

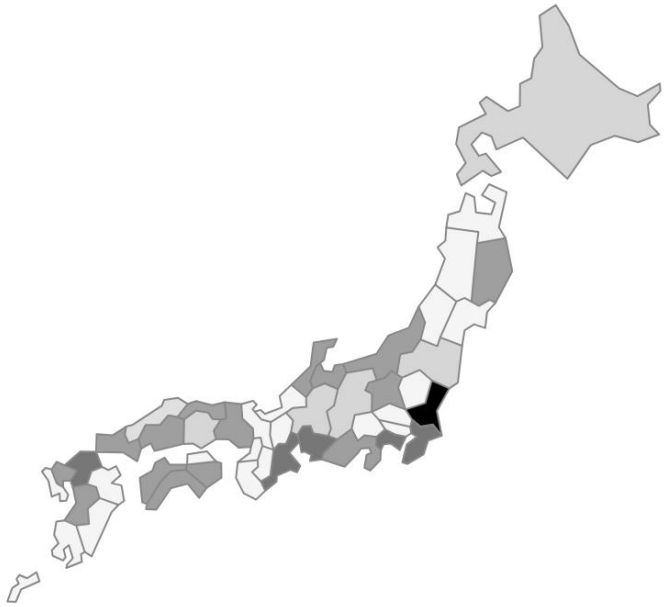
成長戦略：2025年度の実績と2026年度の方針

HATCHWORK

最大市場開拓（ハトマーク提携）

25

全国宅建業社の80%が加盟する
ハトマーク加盟企業対象に営業展開しており、26道県への導入が進む



26

全国の加盟企業へ営業を展開

全国に点在する不動産管理会社へ効率的にアプローチする

社会課題対応（災害ステーション）

自治体との協定締結

2025/2/14

神戸市と協定を締結



2026/1/22

松山市と協定を締結



「災害ｽﾃｰｼｮﾝﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ」への参画

2025/8/27

2月に締結した神戸市との協定に基づき、神戸電鉄、こうべ未来都市機構、JR西日本不動産マネジメントがプロジェクト参画

災害ステーション協定の締結先増加

締結先エリアでの認知度が上がり、APクラウドサービス導入が促進される

新領域創造（APウィークリー）

2025/3/21

市営住宅の一部を短期貸し開始

浜松市



2025/4/28

「パークアンドライド」利用の拡大

岡山県



2025/12/16

工事、帰省など中期利用ニーズの浸透

山陰・中国地方



法人・個人の多様な用途に対応可能なサービスを展開

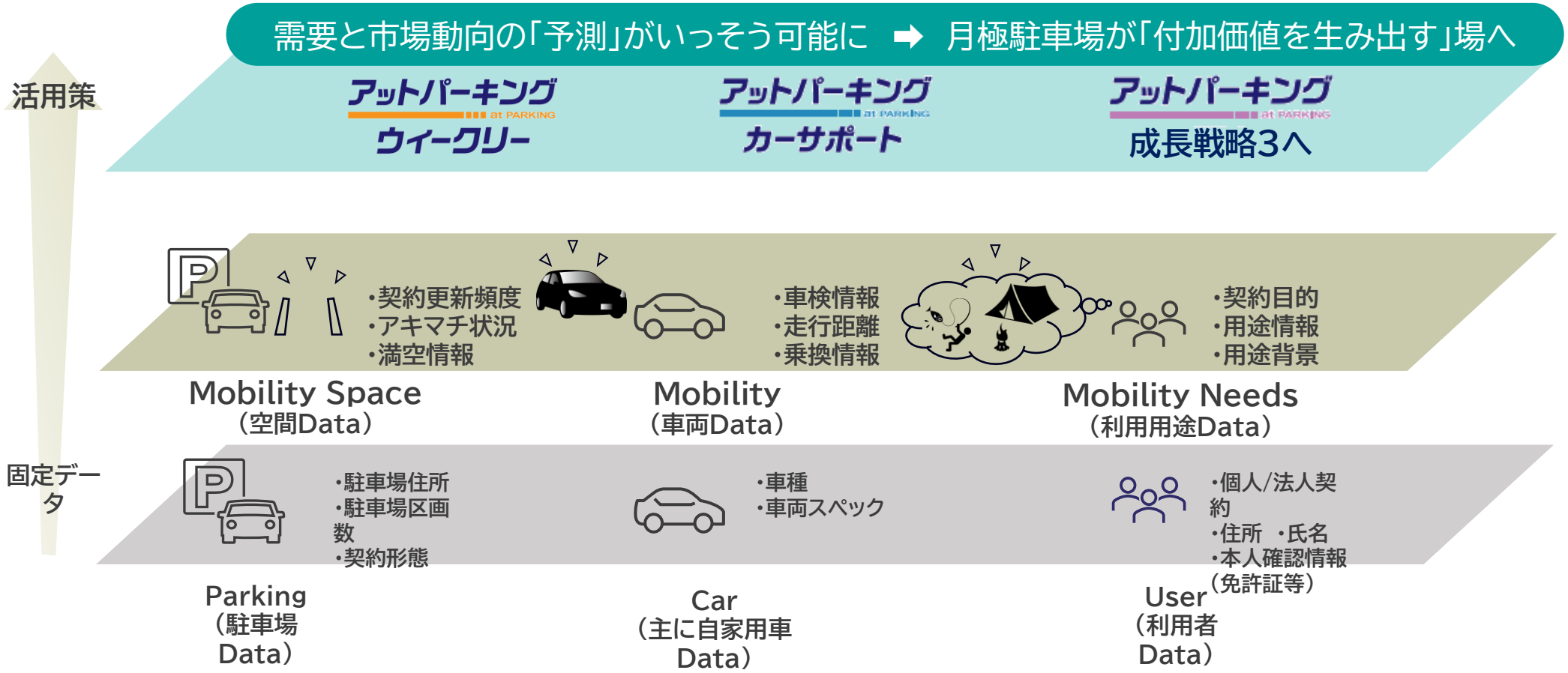
APウィークリーをきっかけとし、APクラウドサービス導入を拡大する

成長戦略②：データの収集と活用

HATCHWORK

月極駐車場を管理することで得られる各種データは、需要予測などでの活用が可能に

月極駐車場のデータや満空情報、利用者及びその保有する自動車に関するデータを利用し、短期貸し「アットパーキングウィークリー」やカーシェアリング会社との協業による拠点開発を実施

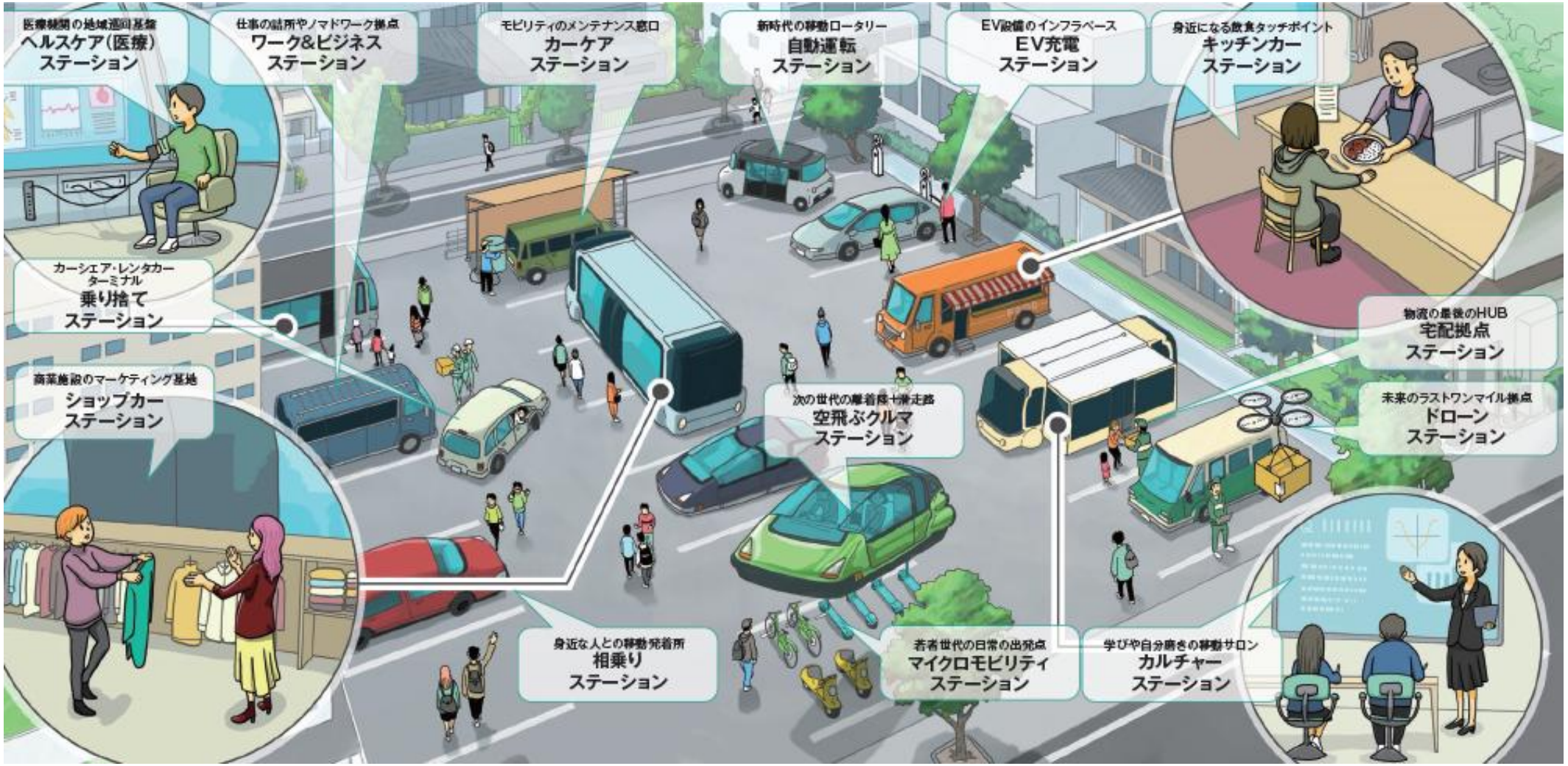


成長戦略③：ファーストワンマイルステーション構想

HATCHWORK

月極駐車場が各種モビリティサービスの拠点となるプラットフォームを構想

空き埋まりのリアルタイム情報を活用し、地方自治体（神戸市や松山市）と連携した「災害ステーション」を拡大する取り組みを推進



本資料の取り扱いについて

当社が作成した本資料は、情報提供を目的としており、当社の有価証券の買付けや売付け申し込みの勧誘を意図していません。将来予測に関する記述は、当社の見解や仮定、現在利用可能な情報に基づいていますが、将来予測には多くのリスクや不確定要素が存在し、実際の業績は予測とは大きく異なる可能性があります。

この資料には、当社以外の情報も含まれており、それらは公開情報に基づいていますが、当社はこれらの情報の正確性や適切性について独自の検証を行っておらず、保証していません。

本資料中の情報によって生じた影響や損害については、当社は一切責任を負いません。

なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようにお願いいたします。

【お問合せ先】

株式会社ハッチ・ワーク　管理部　IR担当

E-mail　　hw_ir@hatchwork.co.jp

ホームページ　https://hatchwork.co.jp